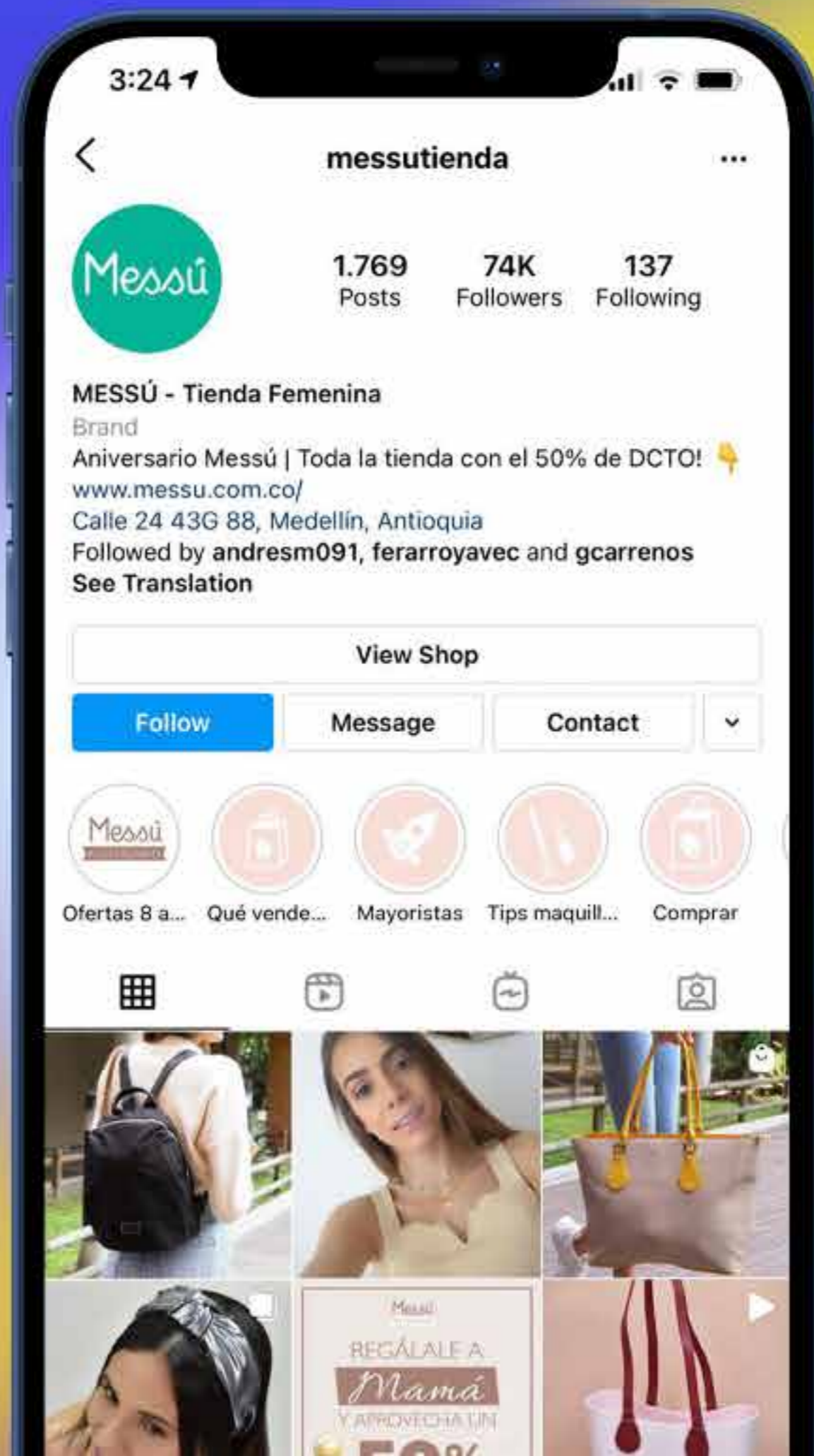


GUIA PARA OPTIMIZAR TU INSTAGRAM Y VENDER +

@caroramirez_emprende



QUIEN NO ESTÁ EN INSTAGRAM NO EXISTE

Recuerdo mucho los inicios del boom de negocios en internet, en esas épocas donde las redes sociales apenas estaban tomando fuerza e Instagram apenas nacía. **En esos tiempos una de las frases más comunes que se escuchaban en cualquier conferencia o curso relacionado con la economía digital era: si no estás en internet, no existes.** Estoy casi segura que si bien sabíamos que el mundo digital era importante, nadie, ni siquiera esos que decían esa frase, tenían idea de la gigante revolución que ocurriría.

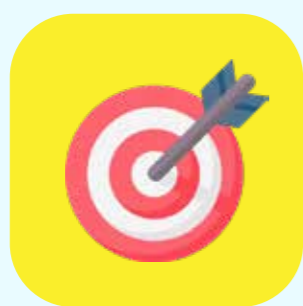
Poco a poco ese concepto fue migrando año tras año. De estar en internet se pasó a estar en Facebook, posicionada como la red social más grande del planeta. Todo se promocionaba a través de Facebook. Todo el mundo tenía una fanpage, estaba en grupos de Facebook y casi cualquier suceso importante ocurría allí. Con el tiempo Facebook empezó a añadir más y más herramientas, se convirtió en una plataforma tan robusta que dio paso a una oportunidad: una red social basada en la sencillez, pero con todo el poder de hacer mover el mundo.

El nacimiento de Instagram fue lento, pero hoy se ha posicionado en el top de las redes sociales más usadas, no solo para aspectos personales sino también para negocios. Hoy TODOS están en Instagram y dio el poder tanto a personas

buenas con la tecnología, como para los que no lo son tanto, de tener sus propios negocios, emprendimientos y marcas personales sin la necesidad de hacer una fuerte inversión inicial, ya que su algoritmo nos permite atraer seguidores y clientes potenciales sin la necesidad de pautar, aunque posteriormente será importante hacerlo.

Esta masividad que hay en Instagram trae al mismo tiempo una oportunidad: es muy probable que tu competencia NO esté haciendo las cosas correctamente. **El crecimiento de la red social ha sido tal y la promoción que se la ha dado de ser una herramienta poderosa para montar tu negocio y vender mucho**, ha hecho que al mismo tiempo gran cantidad de personas lleguen a tratar de montar su negocio creyendo que ocurrirá solo, que con solo realizar publicaciones sin pensar será suficiente para atraer ventas y nada más alejado de la realidad. Si bien Instagram es una de las redes sociales más sencillas de usar, tiene su lógica, sus estrategias y secretos, los cuales podemos aprovechar para llevar nuestra cuenta al siguiente nivel.

En este ebook quiero compartirte el proceso inicial que TODAS las marcas deberían tener en cuenta y aplicar para empezar con pie derecho en Instagram, lo cual te ayudará a que los resultados que esperas lleguen mucho más pronto de lo que esperas. ¡Empecemos!



DEFINIENDO TUS OBJETIVOS

Iniciaremos con algo que estoy segura la mayoría de quienes lean esto nunca hicieron antes de crear su cuenta de Instagram y es tener claros los objetivos que queremos con esta. Suena bastante obvia la pregunta, ya que seguramente todos están leyendo este material porque lo que quieren es ganar dinero, vender más en sus negocios, etc, pero la cuestión no es tan simple.

Tener claros tus objetivos definirá aspectos tan importantes como:

- ✦ La cantidad de tiempo que dedicas.
- ✦ El tipo de estrategia que utilizarás.
- ✦ El tipo de contenido que crearás (hablaremos de estomás adelante).

Para este caso utilizaremos una metodología de creación de objetivos llamada **SMART**

ESPECÍFICO - MEDIBLE - ALCANZABLE - RELEVANTE - TIEMPO

DEFINIENDO TUS OBJETIVOS

Veamos un ejemplo:

Supongamos que tienes un negocio de zapatos, el cual quieres empezar a promocionar de forma efectiva por Instagram. A día de hoy con las acciones que realizas **al mes recibes un total de 30 clientes potenciales** de los cuales en promedio **te compran 20**. Normalmente diríamos cosas del tipo "mi objetivo es duplicar las ventas", pero esto NO te deja claro cómo proceder, por lo que convirtamos esto en un objetivo SMART:

Ya que al mes recibimos alrededor de 30 clientes potenciales con las estrategias que realizamos, **el objetivo será duplicar la cantidad de clientes potenciales** que llegan a contactarnos. Esto se logrará implementando las estrategias de optimización del ebook de Caro Ramírez y creando una estrategia de creación de contenido que beneficie el algoritmo en un plazo de 2 meses.

ESPECÍFICO - Tenemos clara la estrategia a realizar y podemos pasar a la acción.

MEDIBLE - Podemos utilizar las estadísticas de Instagram, de contacto con vendedores y ventas para medir qué tan cerca estamos del objetivo.

ALCANZABLE - Los resultados anteriores se han conseguido sin tener una estrategia clara y sin conocer a profundidad de qué manera sacar todo el potencial de Instagram.

RELEVANTE - El objetivo planteado influye directamente en la percepción de la marca, el flujo de trabajo, las ventas del negocio y el crecimiento de la marca, por lo que es de vital importancia comenzar ahora.

TIEMPO - 2 meses en el calendario del negocio es suficiente para estudiar e implementar las estrategias, al mismo tiempo que evaluar los resultados.

DEFINIENDO TUS OBJETIVOS

Como ves un objetivo SMART cambia por completo la perspectiva y nos ayuda a definir desde el primer momento cómo proceder. Solo con este objetivo ya podemos tener una idea clara del tiempo que necesitaremos y la cantidad de trabajo que hay por hacer, muy diferente a solo pensar en "vender más", lo cual no nos da una dirección.

Antes de pasar al siguiente punto, **es importante que plantees tu objetivo SMART. Hazlo y seguramente tendrás una idea más clara de lo que quieres lograr.** Importante que sea solamente uno. Cuando lo cumplas puedes pasar al siguiente, de esta forma no perderás el enfoque.

S:

M:

A:

R:

T:



LA BIOGRAFÍA PERFECTA

La biografía es tu tarjeta de presentación, es la cara con la que recibes a todas las personas que pueden convertirse en un cliente. ¿Por qué es importante cuidarla? Porque dependiendo de qué tan interesante sea y en conjunto con el contenido, puede implicar que una persona te siga o no, **incluso una biografía mal construida puede implicar que te sigan personas que no te interesan.**

Por ejemplo, un error al momento de crear contenido es publicar cosas que no están muy relacionadas con la identidad de la marca o el negocio. Si bien eres libre de hacer lo que quieras con tu cuenta, al mismo tiempo debes tener presente que lo que publiques afectará directamente las estadísticas. Supongamos que publicas un chiste que te pareció muy gracioso y este llega a muchas personas que no te siguen. **Si tienes una biografía que no deja clara la intención de tu cuenta o de entrada no tienes nada en ella,** puede que la persona empiece a seguirte si además el contenido que publicas suele salirse de la temática que necesitas. Ahora estarás pensando "pero si me siguió ¿eso no es bueno?" y la respuesta es NO, es malísimo.

El algoritmo de Instagram muestra tus publicaciones a un número limitado de personas y según la respuesta de estas lo empieza a expandir a más personas o deja morir la publicación.

LA BIOGRAFÍA PERFECTA

Si tienes 1000 seguidores e Instagram le muestra la publicación a 50 y esos 50 resultan ser personas que te siguieron sin estar interesadas en el contenido importante de tu cuenta, el resultado será que no interactúen y tu cuenta muera. Es esa la razón por lo que comprar cuentas con seguidores es inútil, porque tiene demasiados seguidores que seguramente no están interesados en tu temática e incluso si lo están, puede que no estén interesados en ti. Eso se convierte en una bola de nieve que hace que las cuentas se estanquen.

Por si fuera poco, **una mala biografía puede hacer que pierdas clientes.** Muchas personas que publican anuncios están confiadas en que las personas harán click y resolverán todas sus dudas pero la mayoría cuando vemos un anuncio de algo que pueda interesarnos lo primero que hacemos es entrar a la cuenta para ver quienes son y es allí donde la biografía juega un papel fundamental ya que puedes dejar claras tus intenciones, **brindar mucha información valiosa y al mismo tiempo tener una vía directa para que la persona te contacte.**

¿Cómo sería una biografía perfecta?

Foto de perfil:

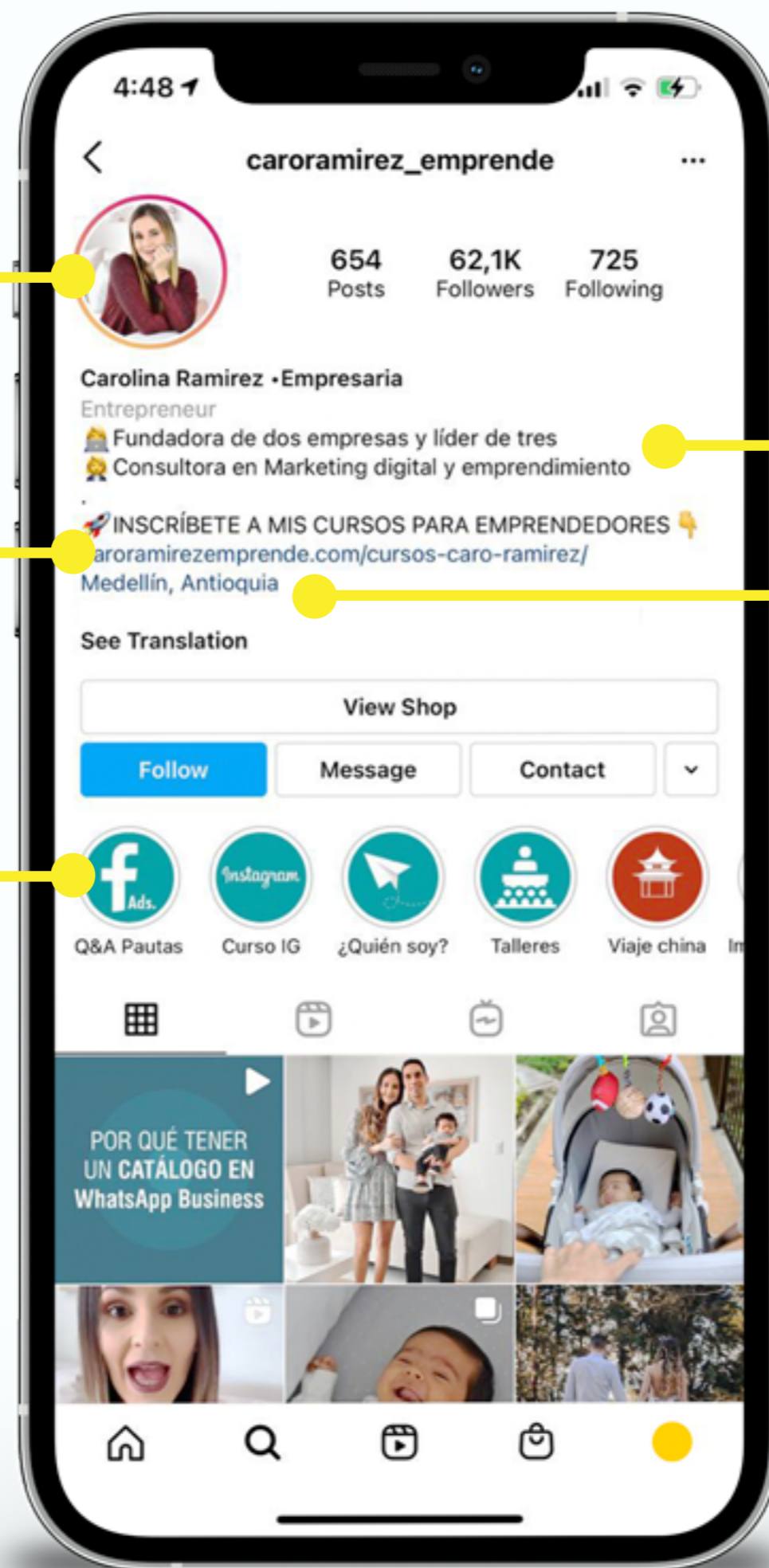
Logo de tu negocio o si eres una marca personal, una foto profesional. Deben poder reconocerte.

Enlace:

Debes tener o bien el enlace a tu página web o bien un enlace hacia tu WhatsApp para que las personas puedan contactarte de forma inmediata.

Historias destacadas:

Esta función muchos han dejado de usarla con más frecuencia, pero es una herramienta muy poderosa. Ya no tanto para organizar cada historia que publiques, sino para dejar fijo información que SIEMPRE quieres que esté disponible, como preguntas frecuentes, catálogos, menús, cursos, etc



Puntos de información:

Cuentas con 2 a 3 renglones para dejar claro quién eres, lo que ofreces, marcas para las que trabajas o escribir una PROMESA DE VALOR que enamore a las personas

Lugar:

Colocar en biografía y publicaciones la ubicación ayuda mucho al posicionamiento dentro de Instagram, por lo que si las personas están buscand

Como ves, solo hasta aquí en la optimización de tu Instagram hemos cambiado totalmente la manera como las personas pueden percibir tu cuenta, la información que brindas Y facilitado el acceso a ti. **Solo estos cambios pueden mejorar tus conversiones en el caso de que ya cuentes con seguidores que estén revisando tu perfil**, pero aún debemos pasar a una de las partes más importantes, que son las que generan ese tráfico que necesitamos para poder vender



3 TIPS

PARA AUMENTAR TUS SEGUIDORES Y VENTAS

En las redes sociales, **en especial en Instagram, existe una tríada que es el centro de todas las estrategias que se quieran implementar.** Cualquier persona que intente avanzar dejando de lado cualquiera de ellas, está destinado a fracasar o a que sus resultados nunca sean los esperados y, si llevas un tiempo usando Instagram, seguramente te darás cuenta que es verdad, porque todos alguna vez hemos olvidado alguna de ellas

3 TIPS PARA AUMENTAR SEGUIDORES Y VENTAS

1. El contenido de valor

Si te gusta el marketing digital y las redes sociales como mínimo habrás escuchado mencionar una vez las palabras "contenido de valor" y es que se encuentra en todas partes. Básicamente este son las publicaciones que realizamos en la cuenta de Instagram y su función es atraer a las personas con contenido que ellos quieran consumir. El gran problema con el contenido de valor y la razón por la que lo incluí en este ebook de optimización es que las personas tienen muchos problemas para saber ¿qué es y qué no un contenido de valor? ¿Cómo sé si lo que estoy publicando puede considerarse como tal? y eso es lo que quiero explicarte

Para un contenido considerarse de valor debe apelar a una de las siguientes categorías:



Debe ser
ENTRETENIDO



Debe ser
EDUCATIVO



Debe
CONECTAR

Si lo que publicaste en tu muro es una promoción, una foto de tu producto/servicio describiendo lo genial que es, etc., sencillamente este contenido NO es de valor, sino que hace parte de una cuarta categoría que es la promoción de producto. "Pero Caro, si lo que yo quiero es vender". Si lo que quieres es vender con mayor razón debes crear contenido de valor.

3 TIPS PARA AUMENTAR SEGUIDORES Y VENTAS

Las personas NO siguen páginas que les vendan algo, salvo pequeñas excepciones, sino que siguen por lo que estas marcas tengan para ofrecer. Si tu contenido es entretenido, educativo, conecta con tu audiencia y está relacionado con la temática de tu negocio, las probabilidades de que te sigan aumentan y posteriormente pueden convertirse en un cliente.

Por ejemplo, **si eres una marca de maquillaje y constantemente estás subiendo fotos de tus productos, a menos que seas una marca super posicionada será muy complicado que la gente te siga y te compre.** Pero ¿qué pasa si también subes tutoriales de maquillaje? Que las personas se van a interesar en seguirte, ver tus tutoriales y oh sorpresa, todos esos tutoriales los creas con los productos que vendes, por lo que quienes vean los resultados y quieren replicarlo, seguramente te contactarán para comprar tus kits. Este concepto se aplica para absolutamente cualquier categoría.

No cometas el error de convertirte en una página llena de fotos de producto porque esas son las primeras en estancarse. Llega un momento donde tu producto ya no es una novedad y en una época donde existe tanto contenido interesante en redes sociales, no puedes arriesgarte a que tu contenido no lo sea.

Es momento de que definas el contenido que necesita tu marca. Recuerda que no tienes que crear contenido solo de una categoría sino que constantemente puedes variar, eso le dará dinamismo a tu cuenta. Lo más importante es que todo contenido esté ligado a la temática de tu negocio.

3 TIPS PARA AUMENTAR SEGUIDORES Y VENTAS



Escribe 2 contenidos de tipo ENTRETENIMIENTO para tu negocio



Escribe 2 contenidos de tipo INFORMATIVO/ EDUCATIVO para tu negocio



Escribe 2 contenidos de tipo HISTORIAS/ EXPERIENCIAS para tu negocio



Escribe 2 contenidos de PROMOCIÓN DE PRODUCTO /SERVICIO para tu negocio

Después de escribir lo anterior tendrás una parrilla de contenido super variada que ayudará a tus resultados en redes sociales.

3 TIPS PARA AUMENTAR SEGUIDORES Y VENTAS

2. La importancia del servicio al cliente

El siguiente punto a optimizar es el servicio al cliente. **No te alcanzas a imaginar la cantidad de negocios que he visto morir simplemente porque el servicio que prestan es pésimo.** Incluso es probable que tú también hayas vivido el caso de querer comprar a una marca y que el servicio al cliente sea tan malo que o bien decides no comprar o si lo haces la próxima vez prefieres comprar en otro lugar.

Esto es un tema muy delicado porque puedes tener la estrategia de marketing y contenido más genial del mundo, haber invertido millones en publicidad, pero si al momento que la persona tiene una duda o se contacta con un asesor su experiencia es horrible, las ventas no subirán. **Este aspecto también hace parte del trabajo que debe realizarse en Instagram y demasiados negocios lo dejan de lado.** Es por eso que en esta ocasión quiero compartirme unos super tips que te ayudarán a prestar un servicio de máximo nivel.

Que la persona no se vaya con las manos vacías

Somos conscientes que no todas las personas que nos contacten compraran. Esto puede ocurrir porque la persona no cuenta con el dinero suficiente o no encontró lo que buscaba. Una super estrategia es crear algún tipo de material gratuito que la persona pueda llevarse como ebooks, bonos de descuento, vídeos en youtube. Este detalle crea una genial conexión con la persona, lo cual hace que a futuro regrese o te recomiende.

3 TIPS PARA AUMENTAR SEGUIDORES Y VENTAS

Tiempos de acción

Sé que no todos los emprendimientos pueden permitirse una persona que esté atendiendo los chats 24/7, pero sí es importante que durante el horario de atención ninguna persona debe quedar sin respuesta y mucho menos dejarla esperando. Una persona que escribió para resolver sus dudas o recibir asesoría para la compra nunca debería tener que esperar más de 5 minutos, siendo 5 minutos demasiado tiempo de espera ya. Siempre que se pueda debe darse una respuesta inmediata porque esto aumenta la probabilidad de cerrar una venta. Si quieres puedes implementar las herramientas de respuesta automática para darle información importante y hacerle saber que ya estás al pendiente, que en breve le responderás.

NUNCA envíes a otra plataforma

Un vicio muy feo donde uno escribe a un negocio para pedir información y te responde una persona o peor un bot que te pide que los contactes por WhatsApp. Esto sencillamente no tiene sentido, da pereza y hace que la persona se aburra. Normalmente sólo recurrirá a comprar si es su única opción y tiene urgencia, pero en la mayoría de casos es una venta perdida, ya que existen muchos otros negocios que harán el proceso mucho más sencillo. Ten presente que hoy también compites con páginas web donde las personas pueden simplemente entrar, pagar y esperar a que llegue el producto.

3 TIPS PARA AUMENTAR SEGUIDORES Y VENTAS

Cabe resaltar que estos tips también van de la mano con prestar un servicio al cliente amable. Nuevamente estoy segura que alguna vez te ha pasado que contactas a un negocio donde no solo te dejan esperando, sino que también la persona que atiende es grosera. Parece algo obvio que tratar amablemente a los clientes es importante, pero hemos visto tantas veces marcas que no lo hacen, por eso decidí añadirlo. Sé una buena persona, eso siempre atrae clientes fieles a tu negocio.

Llegados a este punto ya cuentas con una máquina interesante para atraer seguidores y vender, pero a continuación viene el punto en el que más fallamos y que no solamente suele afectar la vida de negocios, sino también la vida personal.

3 TIPS PARA AUMENTAR SEGUIDORES Y VENTAS

3. La constancia

¿Ya intentaste publicar de forma constante en tu red social sin conseguirlo? Tranquilo, nos ha pasado a todos y es que el mantenimiento de una cuenta de Instagram es un proceso que demanda demasiado tiempo, tiempo que un emprendedor que es su propio jefe, su propio diseñador, su propio modelo, su propio vendedor, su propio community manager, no tiene. A pesar de que puedas tener 20 mil cosas por hacer, la realidad es que sin la constancia todo lo anterior se cae. Hay marcas que no prestan un buen servicio o no crean buen contenido y aún así venden (aunque no tanto como podrían) gracias a que nunca se detienen, nunca han dejado de publicar, pero al revés no pasa.

Puedes tener el mejor contenido, el mejor soporte, pero si sencillamente dejas de publicar, la cuenta muere y esto es un reto por el que todos hemos pasado. ¿Cómo mantener la constancia? Entendiendo que no puedes vivir al día.

Te levantas una mañana y te das cuenta que no has publicado nada. Abres tu celular y empiezas a buscar alguna foto que no hayas publicado antes. Ya se te acabaron todas las buenas que tenías y solo te queda elegir la menos peor dentro de las que habías descartado. La publicas, te inventas una descripción rápida y listo. Luego te preguntas por qué no obtienes los resultados que quieres. Esto es lo que se llama vivir al día. Vivir con el estrés diario de qué puedes publicar hoy. Para eliminar esta situación debes comenzar a planificar con mucha más anterioridad tu contenido.

3 TIPS PARA AUMENTAR SEGUIDORES Y VENTAS

Lo que se hace es crear 2 semanas de contenido con objetivos y temáticas específicas. Al finalizar esas semanas se analizan los resultados de esas publicaciones y se evalúa qué funcionó y qué no. **Con esa información puedes luego crear nuevo contenido basado en lo que SÍ FUNCIONA.** Solo hacer esto hace que con el tiempo las interacciones empiezan a aumentar. Por ejemplo en mi caso gracias a esta técnica supe que el contenido que mejor me funcionaba era aquel en el que saliera yo hablando de los temas que quería tratar. Al migrar a que casi todo mi contenido fuera de esta manera, mis estadísticas subieron, a la vez que dejé de tener publicaciones que no cumplieran los objetivos ya que no eran atractivas para mi público objetivo.

Planificarse con anterioridad es todo un arte y seguramente será necesario que tengas mucha fuerza de voluntad para conseguirlo, pero vale totalmente la pena a largo plazo en los resultados de tu negocio y en la cantidad de tiempo que ganas al crear en un día el contenido de un mes entero, a estar cada día quebrandote la cabeza pensando en qué publicar.

¿QUÉ SIGUE?

¿Sabías que con lo que has aprendido hasta este punto ya sabes más que la mayoría de emprendedores y negocios que se promocionan en Instagram? El camino del marketing digital es largo y realmente son pocos los que deciden aventurarse en él. Muchos simplemente se limitarían a contratar a alguien más que se encargue de sus redes sociales, el problema es que no siempre contamos con el capital para hacerlo y a la vez puede ser muy peligroso si no cuentas con conocimientos que te ayuden a medir el trabajo de quien contratas.

Podrías terminar contratando a alguien que cree contenido y que termina por enterrar tu cuenta por no entender qué es el verdadero contenido de valor. Podrías contactar un vendedor que haga lo que se le dé la gana con los chats de tus clientes potenciales y luego te saldrá con excusas de que los leads que le envías no son buenos o que necesitas invertir más dinero en anuncios. Es por estos casos que es fundamental nunca dejar de formarse, a la vez que es realmente satisfactorio ver cómo nuestro negocio crece gracias al esfuerzo y la dedicación que hemos tenido.

Si llegaste hasta este punto y quieres llevar tu Instagram a su máximo potencial, mi curso de Instagram se encuentra disponible para enseñarte de 0 a 100 TODO.