

INSTAGRAM

La guía definitiva



Aprende los mejores trucos



Instagram ya está posicionada como la red social del comercio electrónico, imprescindible si vendes online

Para una empresa o tienda online, el número de seguidores es fundamental. No solo porque a más seguidores, más audiencia a la que podrás llegar, sino porque el número de seguidores habla de tu marca o empresa.



01

**Abre tu perfil de Instagram y
completa la información**

01

Instagram es una red abierta basada en fotografías originales, donde la mayoría de la gente quiere tener seguidores.

Descárgate la aplicación móvil en tu Appstore o Play Store y regístrate siguiendo los pasos indicados: decide un nombre de usuario (de la marca, que sea fácil de recordar), contraseña o copia tus datos de Facebook.

En la foto de perfil es mejor que pongas el logo de tu marca, será más identificativo.

No te olvides de poner el enlace a tu tienda online para que los nuevos seguidores puedan visitarla.



Verizon 3:02 PM

Welcome REGISTER Done

ACCOUNT

PHOTO Username Password

PROFILE

Use Your Facebook Info

Email Name Phone (optional)

By clicking Done you are indicating that you have read and agree to the [Privacy Policy](#) and [Terms of Service](#).

02

Gana tus primeros seguidores

- Instagram es una red abierta donde la mayoría de la gente quiere tener seguidores.
- Cuando creas un perfil en Instagram tienes 0 seguidores. Como imagen para tus potenciales clientes no es muy bueno que tu marcador esté vacío, así que, para empezar, puedes utilizar la técnica de **“Follow and I will follow back”**, es decir: seguir a perfiles y que te sigan ellos también. Empieza, si quieres, con gente que ya conozcas de tu perfil personal de Instagram.
- Puede parecer algo intrusiva y poco seria si se hace desde el perfil de una marca o tienda online, pero es la manera más sencilla y legal que tendrás de conseguir más seguidores en Instagram gratis y relativamente rápido.
- Cuando usas la técnica de **“Follow and Follow Back”**, no se trata de seguir perfiles de usuarios a lo loco, se trata de buscar a tu público objetivo. Hay 2 versiones de esta técnica:
 - Copiar seguidores de tu competencia. Sus seguidores son tus potenciales clientes. Busca una tienda online que venda productos similares a los tuyos y empieza a hacer Follow a sus seguidores.
 - Copiar seguidores de Influencers en tu sector: Por ejemplo, si tu tienda online es de ropa de bebé y te centras en el mercado español, busca a una mamá blogger española de referencia, ve a sus seguidores y comienza a seguir. Muchas de ellas te seguirán y visitarán el enlace de la tienda online que tienes en tu perfil. Además de conseguir seguidores estarás llevando tráfico cualificado a tu tienda. Instagram pone un límite de las personas a seguir, concretamente 100 usuarios por hora.

RECUERDA



**Nunca seguir a lo loco.
Hay que buscar tu público objetivo.**

03

Algunos trucos

Si quieres que la técnica “Follow and I will follow back” te de más resultados tienes que, además de seguir a la persona, hacer “like” en alguna de las últimas fotos del perfil. Está comprobado que aumenta el ratio de devolución de seguimiento.

Y si quieres aumentar (todavía) más las posibilidades de que te sigan, solo tienes que dejar un comentario. Con un comentario tipo “Like!” “Me encanta!!” o “WOW” basta.

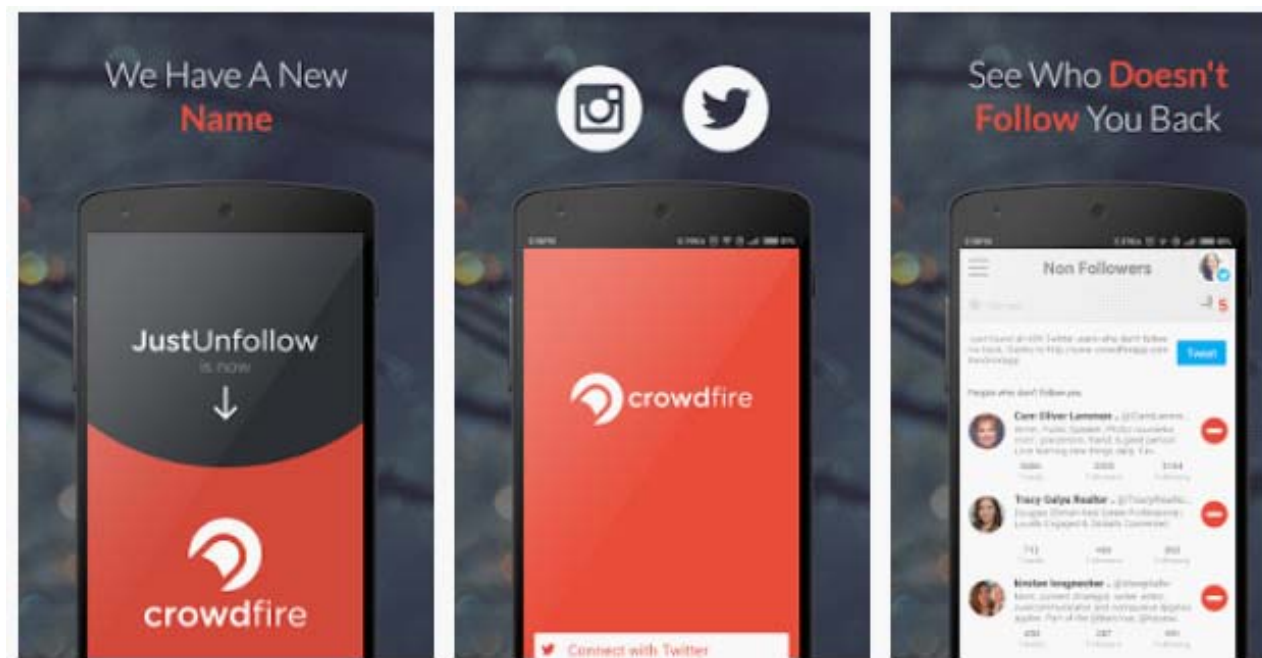


04

Control de follow y unfollows

A medida que vayas utilizando este sistema para ganar seguidores en tu perfil tendrás más y más personas seguidas. Puedes dejar que esta cifra crezca o puedes ir dejando de seguir a usuarios. Si quieres dejar de seguir a los usuarios querrás empezar por aquellos que no te han devuelto el **follow**. Para ello necesitas ayuda. Existen aplicaciones gratuitas que te dicen quiénes de tus seguidores no te siguen y quiénes sí y podrás hacer el **“unfollow”** (dejar de seguir) desde esta aplicación.

Utiliza **Crowdfire** para ayudarte. Irás mucho más rápido a la hora de hacer los follows and unfollows. Esta aplicación no viola los términos de Instagram, por lo que la red social no te penalizará por usarla.



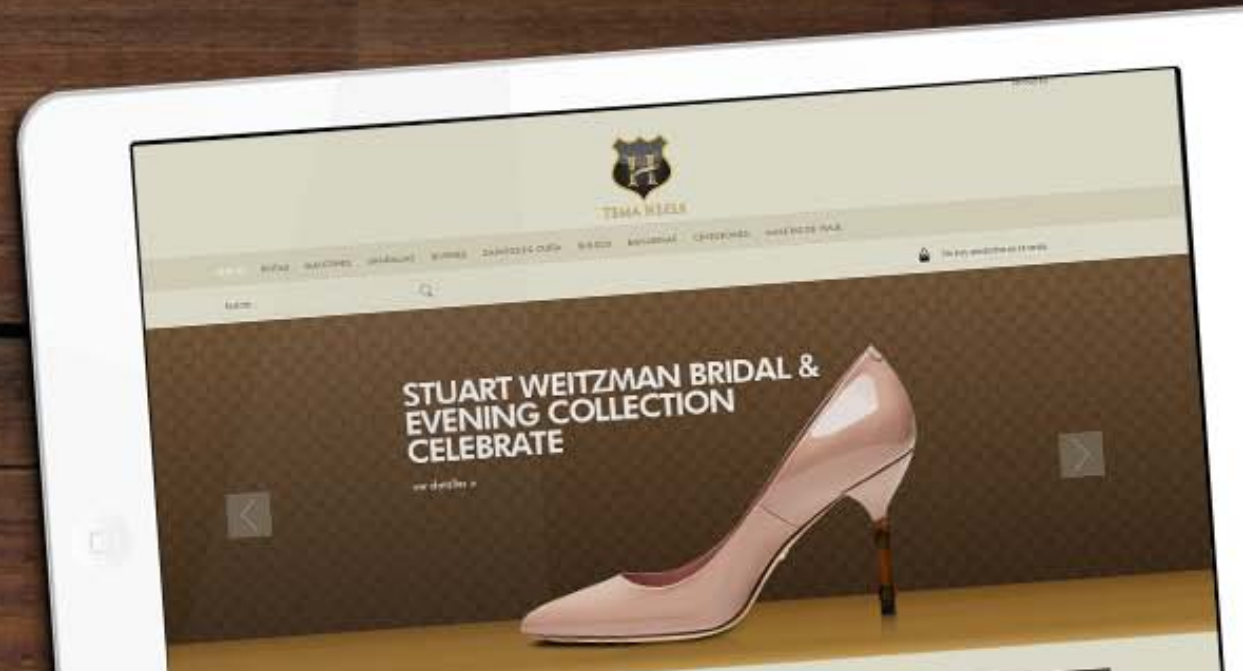


oleoshop

tu plataforma ecommerce

Desde
19€
al mes

Todo lo que necesitas para vender en internet



05

**Comentar en perfiles
de Influencers**

Otra técnica que están **utilizando mucho las pequeñas** tiendas online. Se trata de identificar en Instagram quiénes son los **influencers** en su sector. Una vez identificados poner en las fotos que vaya publicando un comentario con “publicidad”.

Por ejemplo: si vendes vestidos de fiesta buscas a influencers (personas con muchos seguidores y que son influyentes en tu sector) y en las fotos que va publicando pones el siguiente comentario: *“Chicas, pasaros por nuestro perfil, vestidos de fiesta que son tendencia a precios bajos”*.

Sus seguidores, que son su público objetivo, podrán ver el comentario y muchos de ellos harán click en el nombre del perfil, verán tus productos, le seguirán o incluso irán a tu tienda online. Esto significa tráfico cualificado hacia tu web, que puede convertirse en ventas online.

Sin embargo, esta técnica la utilizan tiendas muy pequeñas que crean gente que está empezando. Es una técnica poco profesional y no utilizada por tiendas online y marcas mínimamente serias. Tú decides la imagen que quieres dar de tu marca.

06

Colabora con influencers

07

Concursos

Una manera muy efectiva de ganar seguidores es realizar concursos en tu perfil de Instagram. Para que esto tenga éxito debes sortear algo con valor para tus potenciales clientes. De nada vale si sorteas un artículo del stock que tienes de hace 4 años. Debe ser algo que tus clientes quieran tener.

Además, date cuenta que ese producto será la carta de presentación de tu tienda online a los posibles nuevos seguidores así que debes dar una buena imagen. También puedes sortear un cheque para gastar en tu tienda o un regalo ajeno a tu tienda online que tenga valor para tus clientes y relación con tu sector o campañas publicitarias.

Debes saber bien cómo funciona Instagram para redactar los requisitos del sorteo de manera que se convierta en viral y puedas llegar a más gente. Lo normal es subir a tu perfil una foto del producto a sortear y un texto donde expliques los requisitos para entrar en el sorteo.

Entre los requisitos deben estar:

- Que los usuarios sigan tu perfil. (Objetivo: aumentar seguidores)
- Subir a su perfil en Instagram la foto del concurso (Objetivo: hacer el concurso viral) con la mención de tu marca.
- Puedes pedir que pongan un hashtag o que etiqueten a varias amig@s o que digan algo sobre tu marca.

08

Ejemplo concurso Instagram



yolancris

FOLLOW

110 likes

3h

[yolancris](#) Recuerda que puedes ganar uno de nuestros looks de fiesta participando en nuestro concurso de [#Instagram](#). Sigue las instrucciones detalladas en el link de la bio



¡Una buena manera de empezar el [#Lunes!](#)
[#YC](#) [#concurso](#) [#verano](#) [#contest](#) [#summer](#)
[#summercontest](#) [#instagramcontest](#)
[#Eventdress](#) [#Couture](#) [#fashioncontest](#)

[lucianedaher](#) [@alessandradaher](#)



Add a comment...



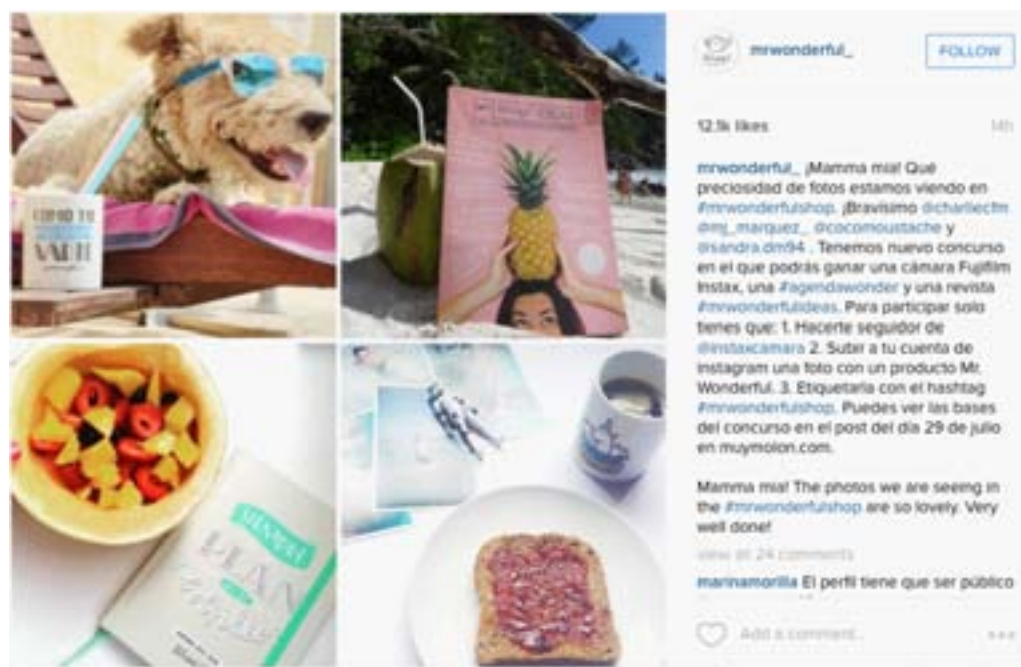
09

Da protagonismo a tus clientes

Otra de las técnicas que más se está extendiendo en los perfiles de marcas en Instagram es publicar en el perfil de la tienda las fotos que tus clientes publican con tus productos, con un hashtag que hayas creado antes y hayas utilizado y hecho viral en tu perfil de marca de Instagram o en tu tienda online, Facebook o Twitter.

Además de ofrecer a tu audiencia una idea de cómo quedan/usan tus productos por clientes reales, estás creando engagement con tu audiencia, haciéndola protagonista de tu perfil.

Un ejemplo: *Mr Wonderful lo hace mucho con sus clientes, que comparten fotos en sus perfiles de Instagram con productos de la marca.*

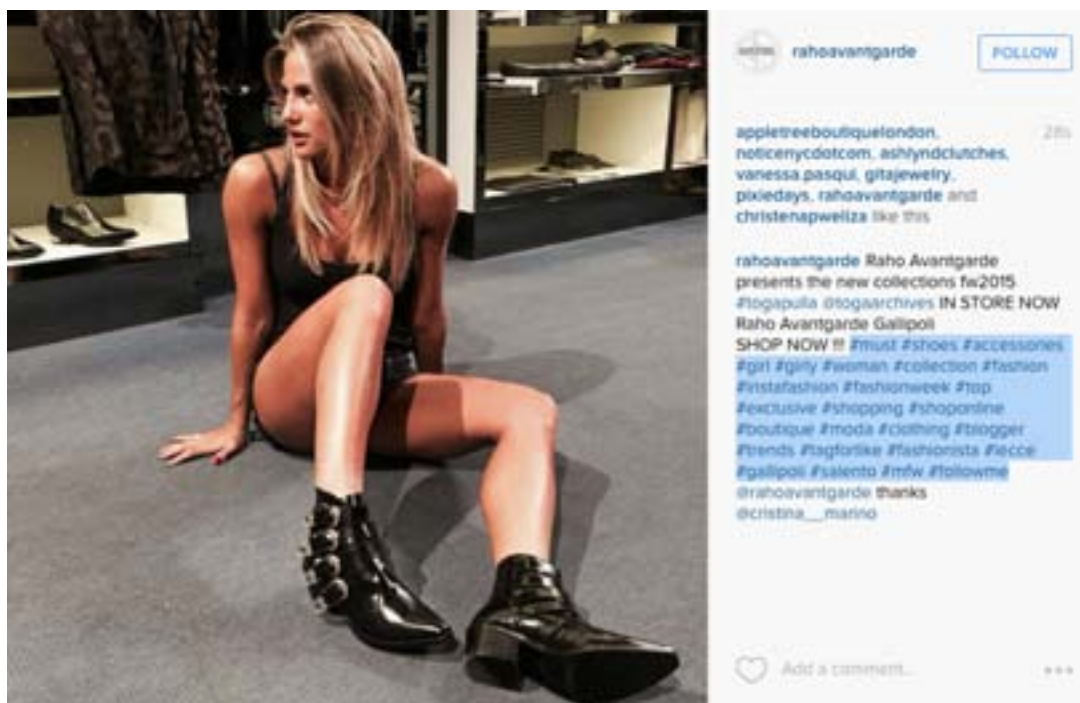


10

**¿Qué fotos funcionan mejor en
Instagram?**

En Instagram lo más importante es utilizar etiquetas o hashtags para segmentar. Si no las incluyes con las fotos que vayas colgando, será más difícil que tu público objetivo te encuentre y empiece a seguirte.

Para descubrir cuáles son los hashtags que debes utilizar busca, una vez más, cuáles utiliza tu competencia, los influencers, etc. Para hacerlo más fácil (una vez los tengas localizados y copiados) puedes ponértelos en una nota del móvil para copiar y pegar cada vez que cuelgas un post en Instagram.



Instagram es una red social basada en la originalidad de sus fotos. Ten en cuenta que en los posts que vayas colgando es mejor seguir un mismo estilo que vaya de acuerdo con el estilo de tu marca.

También te aconsejamos que varies tus fotos: no cuelgues solo productos como un bodegón; muestra personas que visten tu marca, historias indirectas visuales de tu marca, momentos,... hay mil formas de tener una identidad de marca y reflejarla en fotos...

Deja volar tu imaginación ;)

Si te ha gustado
este ebook compártelo
ahora con tus contactos





tu plataforma ecommerce



¿Quieres descargar nuestras guías?

Aquí encontrarás nuestras guías de e-commerce que te ayudarán a comprender y afrontar todos los retos que puedas tener en tu aventura online

¡DESCARGA TUS E-BOOK GRATIS!

Puedes contactar con nosotros llamando al teléfono **931 800 163**
o si lo prefieres escríbenos a **info@oleoshop.com**



tu plataforma ecommerce