

INSTAGRAM

La guia definitiva



Aprèn els millors trucs



Instagram ja està posicionada com la xarxa social del comerç electrònic, imprescindible si vens online

Per a una empresa o botiga en línia, el nombre de seguidors és fonamental. No només perquè a més seguidors, més audiència a la qual podràs arribar, sinó perquè el nombre de seguidors parla de la teva marca o empresa.



01

**Obre el teu perfil d'Instagram
i completa la informació**

01

Instagram és una xarxa oberta basada en fotografies originals, on la majoria de la gent vol tenir seguidors.

Descarrega't l'aplicació mòbil en el teu **Appstore** o **Play Store** i registra't seguint els passos indicats: decideix un nom d'usuari (de la marca, que sigui fàcil de recordar), contrasenya o còpia teves dades de **Facebook**.

A la foto de perfil és millor que posis el logotip de la teva marca, serà més identificatiu.

No t'oblidis de posar l'enllaç a la botiga en línia perquè els nous seguidors puguin visitar-la.

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

**Guanya els teus primers
seguidors**

- Instagram és una xarxa oberta on la majoria de la gent vol tenir seguidors.
- Quan crees un perfil a Instagram tens 0 seguidors. Com a imatge per als teus potencials clients no és molt bo que el teu marcadorestigui buit, així que, per començar, pots utilitzar la tècnica de "**Follow and I will follow back**", és a dir: seguir a perfils i que et segueixin ells també. Comença, si vols, amb gent que ja coneguis del teu perfil personal d'Instagram.
- Pot semblar una mica intrusiva i poc seriosa si es fa des del perfil d'una marca o botiga en línia, però és la manera més senzilla i legal que tindràs d'aconseguir més seguidors a Instagram gratis i relativament ràpid.
- Quan fas servir la tècnica de "**Follow and Follow Back**", no es tracta de seguir perfils d'usuaris a la babalà, es tracta de buscar al teu públic objectiu. Hi ha 2 versions d'aquesta tècnica:
 - Copiar seguidors de la teva competència. Els seus seguidors són els teus potencials clients. Busca una botiga en línia que vengui productes similars als teus i comença a fer Follow als seus seguidors.
 - Copiar seguidors d'Influencers en el teu sector: Per exemple, si la teva botiga online és de roba de nadó i et centres en el mercat espanyol, busca una mare blogger espanyola de referència, veu als seus seguidors i comença a seguir. Moltes d'elles et seguiran i visitaran l'enllaç de la botiga en línia que tens al teu perfil. A més d'aconseguir seguidors estaràs duent trànsit qualificat al teu botiga. Instagram posa un límit de les persones a seguir, concretament 100 usuaris per hora.

RECORDA



**Mai seguir a la babalà.
Cal buscar el teu públic objectiu.**

03

Alguns trucs

Si vols que la tècnica "**Follow and I will follow back**" et de més resultats has de, a més de seguir a la persona, fer "**like**" en alguna de les últimes fotos del perfil. Està comprovat que augmenta la ràtio de devolució de seguiment.

I si vols augmentar (encara) més les possibilitats que et segueixin, només has de deixar un comentari. Amb un comentari tipus "**Like!**" "**M'encanta !!**" o "**WOW**" prou.



04

Control de follow i unfollows

A mesura que vagis utilitzant aquest sistema per guanyar seguidors en el teu perfil tindràs més i més persones seguides. Pots deixar que aquesta xifra creixi o pots anar deixant de seguir a usuaris. Si vols deixar de seguir els usuaris voldràs començar per aquells que no t'han tornat el follow. Per això necessites ajuda. Hi ha aplicacions gratuïtes que et diuen qui dels teus seguidors no et segueixen i qui si i podràs fer el "**unfollow**" (deixar de seguir) des d'aquesta aplicació.

Utilitza **Crowdfire** per ajudar-te. Aniràs molt més ràpid a l'hora de fer els follows and unfollows. Aquesta aplicació no viola els termes d'Instagram, de manera que la xarxa social no et penalitzarà per usar-la.



05

**Comentar en perfils
de Influencers**

Una altra tècnica que estan utilitzant molt les petites botigues en línia. Es tracta d'identificar a Instagram qui són els influencers en el seu sector. Un cop identificats posar en les fotos que vagi publicant un comentari amb "publicitat".

Per exemple: si vens vestits de festa busques a influencers (persones amb molts seguidors i que són influents en el teu sector) i en les fotos que va publicant poses el següent comentari: "Noies, passar-vos per el nostre perfil, vestits de festa que són tendència a preus baixos".

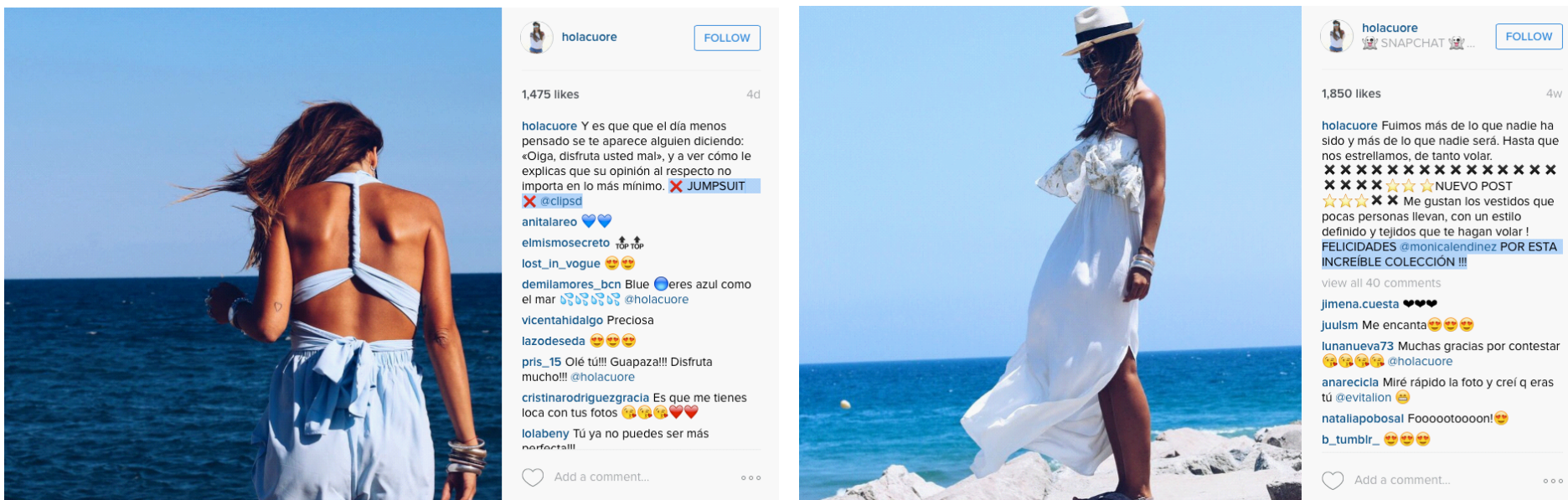
Els seus seguidors, que són el seu públic objectiu, podran veure el comentari i molts d'ells faran clic en el nom del perfil, veuran els teus productes, el seguiran o fins i tot aniran a la botiga online. Això significa tràfic qualificat cap al teu web, que pot convertir-se en vendes en línia.

No obstant això, aquesta tècnica la utilitzen botigues molt petites que creen gent que està començant. És una tècnica poc professional i no utilitzada per botigues en línia i marques mínimament serioses. Tu decideixes la imatge que vols donar de la teva marca.

06

Col·labora amb influencers

Instagram està plena de influencers de tota mena, de totes les temàtiques. Segur que no et són difícil trobar-los. Es tracta de perfils amb molts seguidors (a partir de 10.000) que solen tenir un correu electrònic de contacte al seu perfil. Molts d'ells accepten treure en els seus perfils una foto amb el teu producte i una menció al teu compte. A canvi, molts d'ells accepten el producte que els envïis com a pagament, d'altres, tenen un preu per foto publicada. holacuore és una d'elles, i molt activa a Instagram.



07

Concursos

Una manera molt efectiva de guanyar seguidors és realitzar concursos al teu perfil d'Instagram. Perquè això tingui èxit has de sortejar alguna cosa amb valor per als teus potencials clients. De res val si sorteges un article de l'estoc que tens de fa 4 anys. Ha de ser una cosa que els teus clients vulguin tenir. A més, tingueu en compte que aquesta producte serà la carta de presentació de la botiga en línia als possibles nous seguidors així que has de donar una bona imatge. També pots sortejar un xec per gastar a la botiga o un regal aliè a la botiga en línia que tingui valor per als teus clients i relació amb el teu sector o campanyes publicitàries.

Has de saber bé com funciona Instagram per redactar els requisits del sorteig de manera que es converteixi en viral i puguis arribar a més gent. El normal és pujar al teu perfil una foto del producte a sortejar i un text on expliquis els requisits per entrar en el sorteig.

Entre els requisits han d'estar:

- Que els usuaris segueixin el teu perfil. (Objectiu: augmentar seguidors)
- Pujar al seu perfil a Instagram la foto del concurs (Objectiu: fer el concurs viral) amb la menció de la teva marca.
- Pots demanar que posin una hagstag o que etiquetin a diverses amics i tot que diguin alguna cosa sobre la teva marca.

08

Exemple concurs 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...



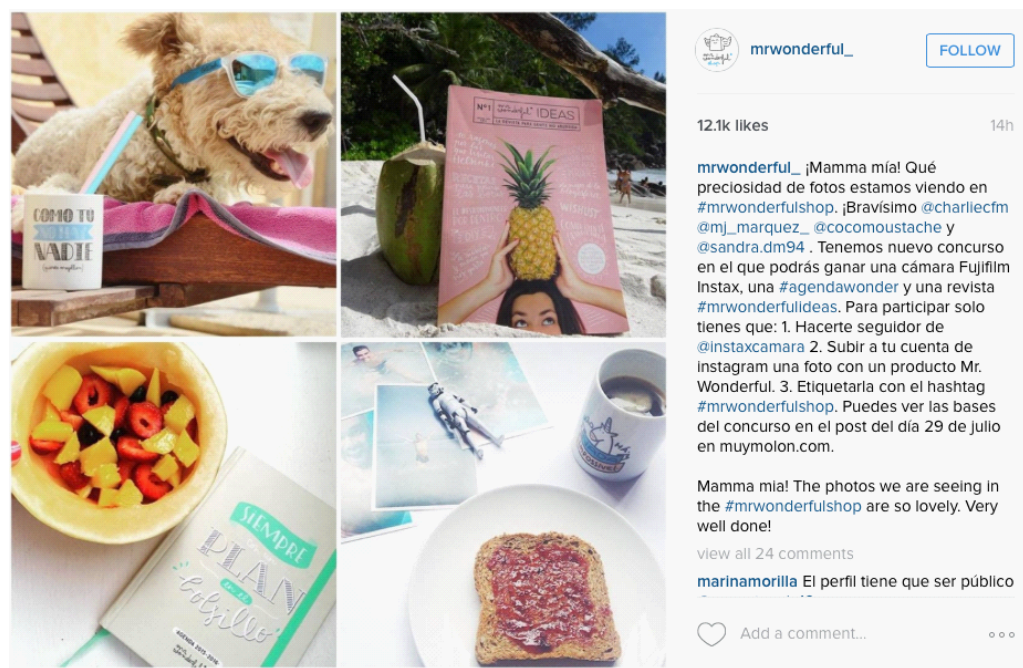
09

**Dóna protagonisme als teus
clients**

Una altra de les tècniques que més s'està estenent en els perfils de marques a Instagram és publicar en el perfil de la botiga les fotos que els teus clients publiquen amb els teus productes, amb un hashtag que hagi creat abans i hagi utilitzat i fet viral al teu perfil de marca d'Instagram oa la teva botiga online, Facebook o Twitter.

A més d'oferir la teva audiència una idea de com queden / fan servir els teus productes per clients reals, estàs creant engagement amb la teva audiència, fent-la protagonista del teu perfil.

Un exemple: Mr Wonderful ho fa molt amb els seus clients, que comparteixen fotos en els seus perfils d'Instagram amb productes de la marca.

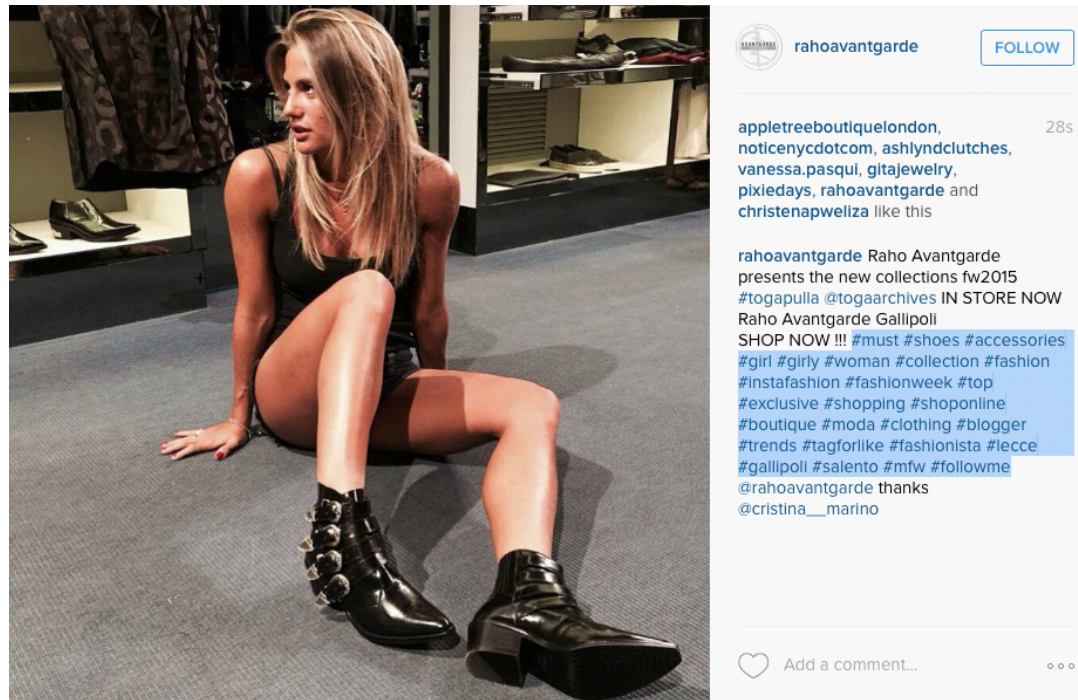


10

Quines fotos funcionen millor
a Instagram?

A Instagram el més important és utilitzar etiquetes o hashtags per segmentar. Si no les inclou amb les fotos que vagis penjant, serà més difícil que el teu públic objectiu et trobi i comenci a seguir-te.

Per descobrir quins són els hashtags que has d'utilitzar busca, un cop més, quins utilitza la teva competència, els influencers, etc. Per fer-ho més fàcil (un cop els tinguis localitzats i copiats) pots posar-te'ls en una nota del mòbil per copiar i enganxar cada vegada que penges un post a Instagram.



Instagram és una xarxa social basada en l'originalitat de les seves fotos. Tingues en compte que en els posts que vagis penjant és millor seguir un mateix estil que vagi d'acord amb l'estil de la teva marca.

També us aconsellem que varies les teves fotos: no pengis només productes com una natura morta; mostra persones que vesteixen la teva marca, històries indirectes visuals de la teva marca, moments, ... hi ha mil maneres de tenir una identitat de marca i reflectir-la en fotos ...

Deixa volar la teva imaginació;)

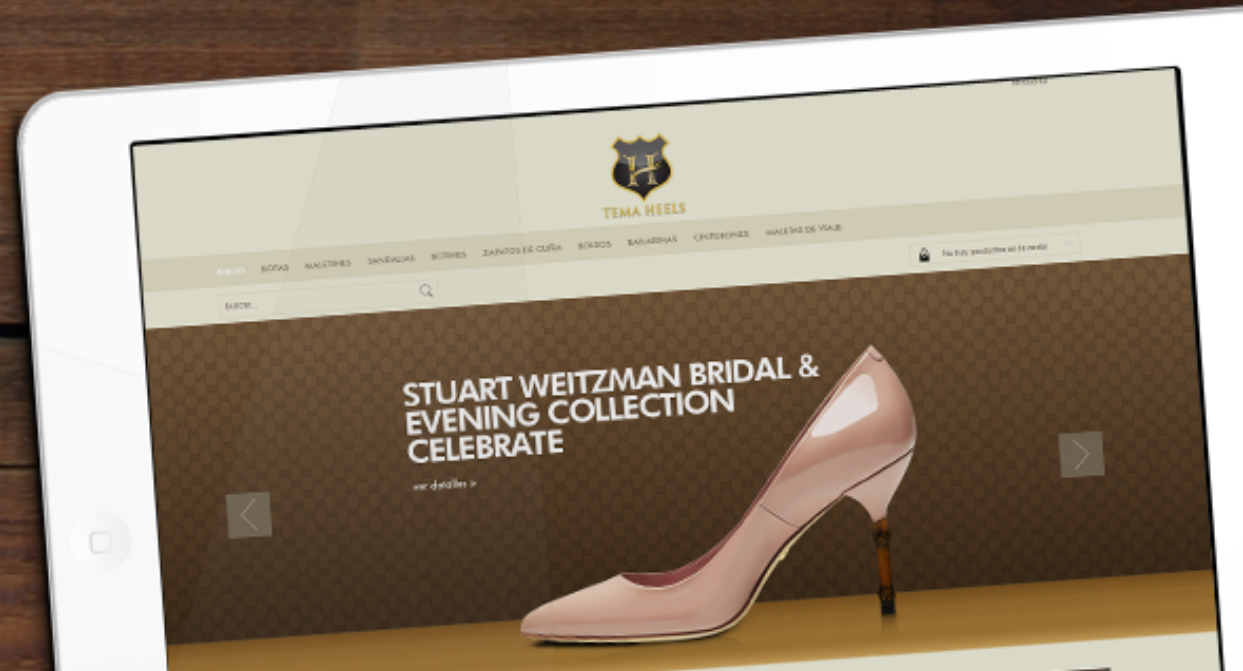


oleoshop

Des de
19€
al mes

la teva plataforma ecommerce

Tot el que necessites per a vendre a internet



Si t'ha agradat
aquest ebook comparteix-lo
ara amb els teus contactes





la teva plataforma ecommerce



Vols descarregar les nostres guies?

Aquí trobaràs les nostres guies de comerç electrònic que t'ajudaran a comprendre i afrontar tots els reptes que puguis tenir a la teva aventura online

DESCARREGA-LES GRATIS!

Pots contactar amb nosaltres trucant al telèfon **931 800 163**
o si ho prefereixes escriu-nos a **info@oleoshop.com**



la teva plataforma ecommerce