

Instagram que Vende (sin ser influencer)

Cómo conseguir consultas por Instagram
sin mostrar tu cara ni publicar todos los días



Guía práctica paso a paso

Bienvenido/a a Instagram que Vende

Si tenés un negocio o querés empezar a vender algo por internet, pero sentís que Instagram no te está dando resultados, esta guía es para vos.

Acá no vas a encontrar teorías complicadas ni estrategias de influencers.

Vas a aprender cómo usar Instagram de forma simple para que la gente te escriba y puedas generar consultas reales.

No necesitás grabarte, bailar en cámara ni publicar todo el día.

Solo necesitás seguir un sistema claro y aplicar los pasos en orden.

Cómo usar esta guía

Esta guía está organizada en módulos simples y prácticos.

Cada módulo cumple una función dentro del sistema.

Te recomiendo que los sigas en orden y no avances al siguiente sin haber aplicado el anterior, porque todo se apoya en una base bien armada.

En cada parte vas a encontrar acciones concretas, ejemplos y plantillas que podés usar para tu propio negocio, sin importar qué vendas.

No hace falta que seas experto en redes.

Solo aplicá los pasos tal como están explicados.

MÓDULO 1

Cómo dejar tu perfil listo para que te escriban

Objetivo de este módulo

En este módulo vas a dejar tu perfil listo para que, cuando alguien entre, entienda rápido qué ofrecés y cómo puede contactarte.

Antes de pensar en publicaciones o anuncios, tu perfil tiene que estar bien configurado.

Si esta parte está mal, el resto del sistema no va a funcionar como debería.

Paso 1 — Editar tu biografía para que se entienda qué vendés

La biografía (bio) es el texto que aparece debajo de tu nombre en Instagram.

Ahí tenés muy poco espacio, así que tiene que ser clara y directa.

La persona que entra a tu perfil tiene que entender en pocos segundos qué ofrecés y qué tiene que hacer para contactarte.

Cómo editar tu bio (paso a paso)

Cómo editar tu bio (paso a paso)

1. **Entrá** a tu perfil de Instagram
2. **Tocá** Editar perfil
3. En el campo **Biografía**,
escribí el texto
4. **Tocá** Guardar.

Estructura recomendada de la bio

Usá estas 3 líneas:

Línea 1 — Qué ofrecés

Ayudo a [tipo de persona] a
[resultado]

Línea 2 — Qué vendés o cómo lo hacés

Con [producto o servicio]

Línea 3 — Llamado a la acción

Escribime “INFO” y te cuento

Ejemplos de biografías

Ejemplo — Comercio

Lámparas LED al por mayor

Envíos a la zona

Escribime “PRECIOS” y te paso la lista

Ejemplo — Servicio

Servicio técnico de celulares

Reparaciones en el día

Mandame mensaje y coordinamos

Ejemplo — Emprendimiento digital

Ayudo a vender por Instagram

Sistema simple paso a paso

Escribime “GUÍA” y te explico

Paso 2 – Elegir una buena foto de perfil

La foto de perfil es lo primero que la gente ve cuando entra a tu cuenta.

No tiene que ser perfecta, pero sí clara y prolija.

Opciones recomendadas

Podés usar:

- Tu logo
- Una foto de tu producto
- Una foto tuya (si te sentís cómodo)

Reglas simples

- Fondo claro
- Buena luz
- Que se vea bien en tamaño chico

Cómo cambiar la foto

- Entrá a tu perfil
- Tocá tu foto
- Elegí Cambiar foto de perfil
- Subí la imagen
- Guardá

Paso 3 — Activar el botón de contacto

- El botón de contacto permite que las personas te escriban con un solo toque.

Es clave para que no se pierdan ventas.

Qué botón usar

- Usá el que más te convenga:
- WhatsApp (recomendado)
- Llamada
- Email

Cómo activarlo

- Entrá a tu perfil
- Tocá Editar perfil
- Tocá Opciones de contacto
- Agregá tu WhatsApp o email
- Guardá

Asegurate de que el botón se vea en tu perfil antes de seguir con el siguiente paso.

Paso 4 – Usar destacados para vender mejor

Los destacados son los círculos que aparecen debajo de tu biografía. Sirven para mostrar información importante sin que la persona tenga que buscarla.

Qué poner en los destacados

Te recomiendo tener al menos:

- Precios o servicios
- Productos
- Testimonios (si tenés)
- Cómo comprar o contactar

Cómo crear un destacado

- Entrá a tu perfil
- Tocá el botón Nuevo en destacados
- Elegí historias de tu galería
- Poné un nombre corto
- Guardá

Pensá los destacados como el “mostrador” de tu negocio dentro de Instagram.

Tu perfil ya está listo

Si seguiste todos los pasos, ahora tu perfil ya está preparado para recibir consultas.

Esto es la base de todo el sistema.

En el próximo módulo vas a aprender qué tipo de publicaciones hacer para que la gente te escriba sin tener que publicar todos los días.

Primero ordenamos la casa.

Ahora vamos a traer visitas.

Perfil listo para vender

Si completaste todos los pasos de este módulo, ahora tu perfil está preparado para recibir consultas.

Esta es la base de todo el sistema.

En el próximo módulo vas a aprender qué tipo de publicaciones hacer para que la gente te escriba, incluso si no publicás todos los días.

Primero ordenamos el perfil.

Ahora vamos a generar mensajes.

MÓDULO 2

Qué publicar para que te escriban

Objetivo de este módulo

En este módulo vas a aprender qué tipo de publicaciones hacer para que la gente te escriba y no solo te dé “me gusta”.

No se trata de publicar por publicar, sino de usar ciertos tipos de contenido que despiertan interés y generan conversaciones.

Vas a ver ejemplos simples que podés adaptar a tu propio negocio, sin necesidad de grabarte ni hacer videos complicados.

Tipos de publicaciones que generan mensajes

No todos los posts sirven para vender. Algunos solo generan likes, pero no conversaciones.

Acá vas a ver 3 tipos de publicaciones simples que podés usar para que la gente te escriba por mensaje.

Los 3 tipos son:

- Post educativo simple
- Post problema / solución
- Post de oferta directa

Tipo 1 — Post educativo simple

Este tipo de post sirve para enseñar algo chico y útil, relacionado con lo que vendés.

No es para vender directo, sino para que la persona piense:

“Este sabe de lo que habla”.

Cuando después publiques una oferta, ya no sos un desconocido.

Ejemplos

- Errores comunes al comprar tu producto
- Consejos para usarlo mejor
- Qué tener en cuenta antes de elegir
- (después cada uno lo adapta a su rubro)

Cómo hacer este post

1. Pensá en una duda o problema común de tu cliente
2. Prepará un consejo simple para ayudarlo
3. Escribí el post en 3 partes:
 - Problema
 - Consejo
 - Invitación a escribirte
4. En el final agregá algo como:
5. "Si querés más info, escribime y te explico"

Podés usar este tipo de post varias veces por semana, cambiando el tema del consejo.

Tipo 2 — Post problema / solución

Este tipo de post sirve para que la persona se identifique con un problema que tiene y vea que vos tenés la solución.

Primero mostrás el problema, después explicás brevemente la solución y al final invitás a que te escriban.

La idea es que la persona piense:

“Esto me pasa a mí”.

Cuando alguien se siente identificado, es mucho más probable que te mande mensaje.

Ejemplos

- “¿Te pasa que tu negocio tiene seguidores pero no ventas?”
- “Muchos publican todos los días y nadie les escribe”
- “Si no te consultan por precio, algo está fallando en tu perfil”
- “Si te escriben solo para preguntar y no compran, hay algo que mejorar”

Estos posts sirven para abrir conversación, no para vender directo.

Tipo 3 — Post de oferta directa

- Este tipo de post es para vender directamente o para que la persona te escriba preguntando por precio, stock o detalles.
- Acá no enseñás ni contás historias:
- 🖱️ **mostrás lo que vendés y decís qué tiene que hacer la persona.**
- Funciona mejor cuando ya hiciste antes posts educativos o de problema/solución,
- porque la gente ya te tiene confianza.
- Este post es clave para transformar seguidores en clientes.

Ejemplos de post de oferta directa

- Podés usar textos como estos (adaptalos a tu negocio):
- • “Tenemos stock de [producto]. Entregas en la zona. Escíbime ‘PRECIO’ y te paso info.”
- • “Servicio de [lo que hacés]. Turnos disponibles esta semana. Mandame mensaje y coordinamos.”
- • “Promo por tiempo limitado en [producto o servicio]. Consultame por WhatsApp.”
- • “¿Buscás [resultado que das]? Escíbime y te cuento cómo trabajamos.”
- 📩 Siempre tiene que haber **una acción clara**: escribirte, mandarte una palabra, tocar el botón de contacto.

Cómo hacer este post (paso a paso)

- Mostrá claramente qué vendés (producto o servicio).
- Decí para quién es o qué problema soluciona.
- Agregá un beneficio simple (rapidez, precio, entrega, garantía, etc).
- Cerrá con una acción clara, por ejemplo:
 - • “Escribime por mensaje”
 - • “Mandame ‘INFO’ y te explico”
 - • “Consultame sin compromiso”
- No hace falta escribir mucho.
- Lo importante es que se entienda rápido y que sea fácil contactarte.
- Podés usar este tipo de post varias veces por semana si tenés ofertas activas.

Cómo combinar los 3 tipos de post en la semana

- No se trata de vender en todos los posts.
- La idea es usar los 3 tipos de contenido en conjunto.
- Un ejemplo simple de semana:
 - • Lunes → Post educativo
 - • Miércoles → Post problema / solución
 - • Viernes → Post de oferta directa
- De esta forma primero ayudás, después conectás con el problema
- y recién después ofrecés lo que vendés.
- Esto hace que cuando publiques una oferta,
- la gente ya confíe más en vos y te escriba.

Si no podés publicar todos los días

- No hace falta publicar todos los días para vender.
- Si solo podés hacer 2 publicaciones por semana:
 - Una educativa o problema/solución
 - Una de oferta directa
- Lo importante no es la cantidad,
- sino que siempre haya contenido que invite a escribirte.
- Con constancia, aunque sea poca,
- los mensajes empiezan a llegar.

Resumen del Módulo 2

- En este módulo aprendiste:
- • Qué tipos de publicaciones generan mensajes
- • Cómo hacer cada tipo de post
- • Cómo combinarlos durante la semana
- Si aplicás esto, tu Instagram deja de ser solo para mostrar cosas
- y empieza a funcionar como una herramienta para generar clientes.
- No hace falta ser influencer,
- hace falta publicar con intención.

MÓDULO 3

Cómo responder mensajes y cerrar ventas

Objetivo de este módulo

- En este módulo vas a aprender qué decir cuando alguien
- te escribe por Instagram para no perder la venta.
- Muchas veces las personas preguntan precio,
- pero si no respondés bien, dejan de contestar.
- Acá vas a aprender:
 - • Cómo responder el primer mensaje
 - • Qué decir cuando preguntan precio
 - • Cómo seguir la charla sin ser pesado
 - • Cómo cerrar la venta de forma simple
- No se trata de convencer,
- se trata de guiar a la persona para que compre.

El primer mensaje: qué decir y qué NO decir

Error común

- Muchas personas responden así:
 - “Hola, sí, decime”
 - o
 - “Buenas, en qué te ayudo?”
 - Eso no genera confianza ni avanza la venta.
-

Lo que conviene hacer

- El primer mensaje tiene que:
- • Ser amable
- • Mostrar que querés ayudar
- Guiar la conversación

Ejemplos de primer mensaje

● Si te escriben pidiendo info

- “Hola 🙌 gracias por escribirnos.

Decime, ¿estás buscando info sobre [producto / servicio]?”

● Si preguntan directo el precio

- “Hola 🙌 sí, te paso el precio.

Antes te pregunto: ¿para qué lo necesitás así te asesoro mejor?”

🎯 Objetivo del primer mensaje

- No es vender de una, es **seguir la conversación** para poder ayudar y después vender.

Cuando preguntan precio: cómo responder

Error típico

- Responder solo con el precio:
- “Sale \$12.000”
- Eso corta la charla y la persona se va a comparar.

Qué conviene hacer

- Primero respondés el precio
- y después agregás contexto y ayuda.
- Así la persona no solo ve un número,
- ve una solución.

Ejemplos de respuesta cuando preguntan precio

● Ejemplo 1 — Producto

- “Hola! El precio es \$12.000.
- Es ideal para [beneficio principal].

¿Lo querés para uso personal o para negocio? Así te recomiendo mejor.”

● Ejemplo 2 — Servicio

- “Hola! El valor depende de lo que necesites, pero arranca desde \$X.

Si querés contame qué problema tenés y te digo bien qué opción te conviene.”

● Ejemplo 3 — Cuando comparan precios

- “Puede haber opciones más baratas,
 - la diferencia es que esto incluye [beneficio / garantía / rapidez].”
-

Cómo seguir la conversación sin ser pesado

Error común

- Mandar muchos mensajes seguidos
 - Insistir sin que la persona responda
 - Presionar para que compre
 - Eso hace que la persona se cierre o deje de contestar.
-

Qué conviene hacer

- Hacer una pregunta simple
 - Dar tiempo para que responda
 - Acompañar, no apurar
-

Ejemplos de mensajes

“¿Lo necesitás para ahora o más adelante?”

“¿Lo vas a usar para tu casa o para negocio?”

Cómo cerrar la venta de forma simple

Error común

- Esperar que el cliente diga “quiero comprar”
- Seguir charlando sin decir qué hacer después
- No indicar el próximo paso
- Muchas ventas se pierden por no pedir la acción.

Qué conviene hacer

- Confirmar que le sirve lo que ofrecés
- Indicar claramente el paso siguiente
- Facilitarle la decisión

Frases para cerrar la venta

- Usá frases simples y directas:
 - “Si te parece bien, te lo puedo reservar ahora mismo.”
 - “¿Querés que coordinemos la entrega o retiro?”
 - “Si querés avanzamos y te paso los datos para pagar.”
-

Objetivo

- Que la persona pase de preguntar
- a **tomar una decisión concreta.**

Resumen del Módulo 3

- En este módulo aprendiste:
- Cómo responder el primer mensaje
- Cómo responder cuando preguntan precio
- Cómo seguir la conversación sin ser pesado
- Cómo cerrar la venta de forma simple
- No se trata de presionar para vender.
- Se trata de **guiar la charla para ayudar y después cerrar.**
- Si respondés bien los mensajes,
- muchas más consultas se transforman en ventas.

MÓDULO 4

Cómo organizar tu Instagram para vender más

Objetivo de este módulo

- En este módulo vas a aprender:
- Qué tiene que ver una persona cuando entra a tu perfil
- Por qué muchos perfiles no venden aunque publiquen seguido
- Qué partes del perfil influyen en que te escriban o no
- Cómo ordenar tu Instagram para que trabaje para vos
- El objetivo es que tu perfil:
- Explique rápido qué vendés
- Genere confianza
- Y haga que la persona dé el primer paso y te escriba
- No se trata de tener un perfil lindo,
- se trata de tener un perfil que convierta visitas en mensajes.

Las 3 partes clave de un perfil que vende

- Cuando alguien entra a tu Instagram, en pocos segundos decide si:
 - Te escribe
 - Sigue mirando
 - O se va
- Por eso, tu perfil tiene que responder rápido a estas 3 preguntas:
 - ¿Qué vendés?
 - ¿Para quién es?
 - ¿Cómo te contacto?
- Si una de esas falla, perdés ventas aunque tengas buenos productos.
- En las próximas hojas vamos a ver cada parte paso a paso.

Parte 1: Foto de perfil y nombre del perfil

Lo primero que la persona ve es tu foto y tu nombre.

Ahí ya empieza a decidir si confía en vos o no.

No tiene que ser perfecto, pero sí tiene que:

- Verse claro
- Representar lo que vendés
- No generar confusión

Si la foto no se entiende o el nombre no explica nada,

muchas personas ni siquiera entran a tu perfil.

Qué foto de perfil conviene usar

La mejor foto de perfil es la que deja claro qué hacés.

Puede ser:

- Tu cara (si sos la marca del negocio)
- El logo (si es un negocio o emprendimiento)
- El producto, si es muy reconocible

Lo importante es que en tamaño chico se vea claro

y no sea una foto oscura, borrosa o con mucho fondo.

Errores comunes en la foto de perfil

Muchos perfiles pierden ventas solo por la foto.

Errores típicos:

- Fotos oscuras o pixeladas
- Logos que no se entienden en tamaño chico
- Fotos con mucho fondo y poco foco
- Imágenes que no tienen nada que ver con lo que vendés

Si la persona no entiende rápido quién sos, simplemente sigue de largo.

Cómo elegir una buena foto de perfil

Elegí la opción que mejor represente tu negocio:

- 🖱 Tu cara, si vos sos quien atiende y vende
- 🖱 Tu logo, si es un negocio más formal
- 🖱 Tu producto, si se reconoce fácil

Reglas simples:

- Que se vea bien en tamaño chico
- Fondo simple
- Buena luz
- Nada borroso ni oscuro

La foto no tiene que ser perfecta, tiene que ser clara y generar confianza.

Parte 2: Nombre del perfil y nombre de usuario

Lo segundo que mira la persona es tu nombre.

Ahí tiene que entender rápido qué hacés.

Nombre del perfil (en negrita)

Usá palabras claras, por ejemplo:

- Panadería en Rosario
- Reparación de celulares
- Ventas de ropa deportiva
- Electricista matriculado

No uses solo tu nombre si no explica nada.

Nombre de usuario (@)

Tiene que ser:

- Fácil de leer
- Fácil de escribir
- Parecido a tu negocio

Si es complicado, la gente no te busca ni te recomienda.

Errores comunes en el nombre del perfil

Muchos perfiles pierden ventas solo por el nombre.

Errores típicos:

- Usar solo tu nombre (no dice qué vendés)
- Nombres largos y difíciles
- Números raros o muchos guiones
- Mezclar palabras sin sentido

Si no se entiende rápido qué hacés, la persona se va.

Cómo elegir un buen nombre de usuario

Elegí un nombre que sea fácil de recordar y de escribir.

Tiene que cumplir con 3 cosas:

- Que se entienda qué vendés
- Que sea corto y simple
- Que se parezca a tu negocio

Ejemplos:

- panaderiarosario
- celuservice.ok
- ropadeportiva.sfe

Si la gente no lo puede escribir fácil, no te busca.

Parte 3: La bio que convierte visitas en mensajes

Después de la foto y el nombre, la persona lee tu bio.

Ahí decide si te escribe... o se va.

Tu bio tiene que:

- Explicar rápido qué vendés
- Decir para quién es
- Decir qué tiene que hacer (escribirte)

No es para contar tu historia.

Es para generar mensajes.

En la próxima hoja vemos cómo armarla paso a paso.

La estructura de una bio que vende

Usá esta fórmula simple:

1. Qué vendés

Decilo en pocas palabras.

2. Para quién es

Así la persona sabe si es para ella.

3. Llamado a la acción

Decile qué hacer: escribirte, pedir info, consultar precio.

Si falta una de estas partes, bajan mucho las chances

de que te escriban.

En la próxima hoja te dejo ejemplos listos para usar.

Ejemplos de bios que convierten

Negocio de productos

 Accesorios para celular

 Envíos en Rosario y alrededores

 Escríbinos para precios y stock

Servicio

 Reparación de celulares

 Para particulares y comercios

 Consultá por mensaje

Emprendimiento gastronómico

 Hamburguesas caseras

 Pedidos por DM

 Viernes a domingos

Errores comunes en la bio

Muchos perfiles tienen visitas,
pero no reciben mensajes por la bio.

Errores típicos:

- ✗ No decir qué vendés
- ✗ Bio solo con frases personales
- ✗ No poner cómo contactarte
- ✗ Texto largo que no se entiende
- ✗ No indicar a quién ayudás

Si la persona entra a tu perfil y no entiende
rápido

qué hacés y qué tiene que hacer, se va.

Cómo armar tu bio paso a paso

Usá esta estructura simple:

1. Qué vendés

Decilo claro y en pocas palabras.

2. Para quién es

Así la persona sabe si es para ella.

3. Qué tiene que hacer

Ej: “Escribinos por DM”, “Pedí info por mensaje”.

Si falta una de estas partes,

bajan mucho las chances de que te escriban.

Plantillas de bio listas para usar

Negocio de productos

- [Qué vendés]
 - Envíos en [tu zona]
 - Escribinos por DM para precios
-

Servicio

- [Qué servicio ofrecés]
 - Para [tipo de cliente]
 - Consultá por mensaje
-

Emprendimiento gastronómico

- [Qué vendés]
- Pedidos por DM
- Días y horarios de atención

👉 **Cómo saber si tu bio está bien armada**

Cómo saber si tu bio está bien armada

Revisá si tu bio cumple estas 3 cosas:

✓ Se entiende qué vendés

La persona sabe rápido a qué te dedicás.

✓ Se entiende para quién es

El cliente se da cuenta si es para él o no.

✓ Dice qué tiene que hacer

Ej: “Escribinos por DM”, “Pedí info por mensaje”.

Si tu bio cumple estas 3,

tenés muchas más chances de que te escriban.

Si falta alguna,

estás perdiendo mensajes y ventas.

MÓDULO 5

Qué publicar para vender (contenido)

Objetivo de este módulo

Tener un perfil lindo no alcanza si lo que publicás no genera ganas de escribirte.

En este módulo vas a aprender:

- Qué tipo de publicaciones generan mensajes
- Qué contenido solo suma likes pero no ventas
- Cómo usar tus posteos para guiar a la persona al DM
- Qué publicar aunque tengas pocos seguidores

El objetivo es que cada publicación tenga una intención clara:

👉 generar consultas y ventas.

No se trata de publicar todos los días, sino de publicar lo correcto

El error más común: publicar sin objetivo

Muchos negocios publican por costumbre: suben fotos, frases o promociones pero no piensan qué quieren que haga la persona después.

Entonces pasa esto:

- La gente mira
- Capaz da like
- Pero no escribe

Si una publicación no dice (directa o indirectamente)

qué tiene que hacer la persona, lo más probable es que no haga nada.

Antes de publicar, preguntate siempre:

- 👉 ¿Quiero que me escriban?
- 👉 ¿Quiero que pregunten precio?
- 👉 ¿Quiero que vean más productos?

Si no hay un objetivo claro, la publicación no está ayudando a vender.

Los 3 tipos de contenido que venden

No todo lo que se publica en Instagram sirve para vender.

Para generar mensajes y ventas, necesitás usar estos 3 tipos de contenido:

■ 1. Contenido de producto

Muestra qué vendés y cómo funciona.

■ 2. Contenido de confianza

Hace que la persona se sienta segura de comprarte.

■ 3. Contenido de consulta

Invita a escribirte por mensaje.

Una cuenta que vende combina los tres.

Si usás solo uno, los resultados son bajos.

1. Contenido de producto

Es el que muestra lo que vendés y cómo funciona.

Sirve para que la persona entienda rápido:

- 👉 qué ofrecés
- 👉 si le sirve
- 👉 si le interesa preguntar

Ejemplos de este tipo de publicaciones:

- Foto o video del producto en uso
- Antes y después
- Detalles y beneficios
- Combos u ofertas

⚠ Error común:

Solo subir la foto sin explicar nada ni invitar a escribir.

Siempre agregá algo como:

- 👉 “Consultá por DM”
- 👉 “Pedinos info por mensaje”

2. Contenido de confianza

Hace que la persona se sienta segura de comprarte.

Sirve para mostrar que:

👉 sos real

👉 ya vendés

👉 cumplís con lo que ofrecés

Ejemplos de este tipo de publicaciones:

- Opiniones o mensajes de clientes
- Fotos de entregas o trabajos hechos
- Mostrar cómo preparás o entregás

⚠ Error común:

Solo mostrar productos sin demostrar que ya vendiste.

Aunque vendas poco, podés mostrar tu forma de trabajar.

Eso aumenta mucho las chances de que te escriban.

3. Contenido de consulta

Es el que invita directamente a que la persona te escriba.

Su objetivo es simple:

- 👉 generar mensajes
- 👉 iniciar conversaciones
- 👉 llevar a la venta

Ejemplos de este tipo de publicaciones:

- “¿Querés saber el precio? Escribinos por DM”
- “Consultanos stock por mensaje”
- “Armamos combos, pedinos info”
- Encuestas o preguntas en historias

⚠️ Error común:

Publicar solo para mostrar, sin invitar a escribir.

Si no le decís qué hacer a la persona, lo más probable es que no haga nada.

Cómo combinar los 3 tipos de contenido

Lo ideal es combinar:

- contenido de producto
- contenido de confianza
- contenido de consulta

Ejemplo de una semana simple:

- 2 publicaciones de producto
- 1 publicación de confianza
- 1 publicación de consulta

Así:

mostrás lo que vendés →

generás confianza →

invitás a escribir

Si publicás solo producto:

te ven, pero no confían.

Si publicás solo frases o tips:

te dan like, pero no compran.

La clave está en la combinación.

Qué publicar si recién empezás

No necesitás tener muchos seguidores para vender.

Lo importante no es la cantidad, sino que te entienda la gente correcta.

Si estás empezando, priorizá:

- ✓ mostrar bien qué vendés
- ✓ cómo trabajás
- ✓ cómo pueden comprarte

Ideas simples de publicaciones:

- Mostrar el producto en uso
- Explicar para quién es
- Contar cómo es el proceso de compra
- Mostrar entregas o trabajos reales
- Invitar a consultar por DM

Aunque tengas pocas ventas, podés mostrar tu forma de trabajar.

Eso genera más confianza que subir solo imágenes lindas.

Historias: cómo usarlas para vender (sin ser pesado)

Las historias son ideales para generar mensajes,

porque la gente las ve rápido y responde más fácil.

No hace falta vender en todas las historias.

Usalas para:

- ✓ mostrar lo que hacés día a día
- ✓ responder dudas comunes
- ✓ recordar que estás vendiendo

Ideas de historias que generan consultas:

- Mostrar productos que tenés hoy
- Avisar si hay ofertas o combos
- Mostrar pedidos armados o entregas
- Responder preguntas frecuentes
- Poner stickers de preguntas o encuestas

Cada tanto, agregá una historia simple:

👉 “Consultá por DM”

👉 “Pedí info por mensaje”

Si solo subís fotos sin texto ni invitación, la gente mira... pero no escribe.

Cómo llevar a la gente del post al mensaje (DM)

Muchos miran tus publicaciones, pero no te escriben porque no saben qué hacer después.

Por eso, cada post tiene que tener un llamado a la acción claro.

No alcanza con mostrar el producto.

Tenés que decirle a la persona qué hacer.

Usá frases simples como:

- 👉 “Consultá por DM”
- 👉 “Pedí info por mensaje”
- 👉 “Escribinos para precio y stock”
- 👉 “Te respondemos por privado”

Dónde ponerlo:

- ✓ en el texto del post
- ✓ en la imagen (si usás placas)
- ✓ en los comentarios fijados

Mientras más fácil se lo hacés, más probable es que te escriban.

Error común:

Pensar que la gente va a preguntar sola.

Si no lo pedís, la mayoría no lo hace.

Ejemplos de textos que generan consultas

No hace falta escribir largo.

Lo importante es que el mensaje sea claro y directo.

Usá frases simples que le digan a la persona qué hacer:

- 👉 “Consultá por DM”
- 👉 “Pedí info por mensaje”
- 👉 “Escribinos para precio y stock”
- 👉 “Te respondemos por privado”

Estas frases podés ponerlas:

- ✓ en el texto del post
- ✓ en la imagen (si usás placas)
- ✓ en historias

Mientras más fácil se lo hagas,
más probable es que te escriban.

Ejemplos según el tipo de publicación

👉 Post de producto

- “Tenemos stock hoy. Consultanos por DM.”
- “Ideal para [tipo de cliente]. Pedí info por mensaje.”

👉 Post de oferta o combo

- “Combos con descuento. Escribinos por privado.”
- “Oferta por tiempo limitado. Consultá por DM.”

👉 Post de confianza (entregas, trabajos)

- “Así salen los pedidos de hoy. Si querés el tuyo, escribinos.”
- “Gracias por elegirnos 🙌🙌 Pedí info por mensaje.”

No copies los textos tal cual.

Usalos como guía y adaptalos a tu negocio.

Lo importante es que siempre haya:

- ✓ qué vendés
- ✓ para quién es
- ✓ qué tiene que hacer la persona

Resumen del módulo

Para vender con Instagram no alcanza con publicar por publicar.

Tenés que combinar:

- ✓ contenido de producto
- ✓ contenido de confianza
- ✓ contenido de consulta

Cada publicación tiene que tener un objetivo claro:

- 👉 que te escriban
- 👉 que pregunten precio
- 👉 que vean más productos

Si solo mostrás productos:

te ven, pero no confían.

Si solo subís frases o tips:

te dan like, pero no compran.

La venta aparece cuando combinás los tres tipos de contenido.

Tarea: armá tus próximos 4 posteos

Para aplicar lo que viste en este módulo, hacé lo siguiente:

Pensá 4 publicaciones para esta semana:

 2 de producto

Mostrá qué vendés y cómo funciona.

 1 de confianza

Entrega, pedido, trabajo real, proceso, etc.

 1 de consulta

Post que invite directo a escribirte por DM.

Antes de publicar, revisá:

✓ ¿se entiende qué vendo?

✓ ¿se entiende para quién es?

✓ ¿queda claro qué tiene que hacer la persona?

Si esas 3 cosas están claras,

vas a tener muchas más chances de recibir mensajes.

MÓDULO 6

Cómo responder mensajes y cerrar ventas por DM

Objetivo de este módulo:

Recibir mensajes es solo el primer paso.

Lo importante es saber qué responder para convertir esas consultas en ventas.

En este módulo vas a aprender:

• Cómo responder rápido y sin quedar pesado

• Qué información dar primero

• Cómo pasar de la consulta a la compra

• Qué hacer cuando preguntan precio y no responden

• Errores que te hacen perder ventas por DM

La idea es que tengas respuestas simples, claras y que te ayuden a vender sin discutir ni rogar.

La estructura simple para responder un DM

No hace falta escribir largo ni dar mil vueltas.

Una buena respuesta tiene 3 partes:

1. Saludo + buena onda

Para que la persona se sienta cómoda y respondida.

2. Información clara

Qué es, para quién es y el dato que vino a buscar
(precio, stock, envío, etc.).

3. Paso siguiente

Decirle exactamente qué tiene que hacer para comprar.

Si falta alguna de estas partes,

la conversación se enfría y no se cierra la venta.

Ejemplo de respuesta correcta

Ejemplo si preguntan:

👉 “Hola, ¿precio?”

Respuesta simple:

Hola! 🙌

Sí, te cuento 😊

El precio es \$____ y tenemos stock.

Entregamos en ____ / hacemos envíos.

Si querés, decime cuántos necesitás y te paso cómo seguimos.

Esto funciona porque:

- ✓ responde lo que preguntó
- ✓ da seguridad (hay stock / hay entrega)
- ✓ invita a seguir la conversación

Qué info dar primero (y cuál no)

Cuando alguien te escribe, no hace falta contarle todo de una.

Primero respondé lo principal:

- ✓ precio
- ✓ si hay stock
- ✓ cómo se entrega

Eso es lo que la persona quiere saber rápido.

Después, si sigue interesada, recién ahí:

- explicás más detalles
- hablás de opciones
- ofrecés combos o extras

⚠ Error común:

mandar mensajes largos con mucha info desde el principio.

Eso confunde y hace que la persona no responda más.

👉 Primero lo básico.

👉 Después cerrás la venta.

Qué hacer cuando preguntan precio y no responden

A veces la persona pregunta precio, le respondés... y no contesta más.

Eso no siempre significa que no le interese.

Puede pasar que:

- esté comparando
- no haya visto el mensaje
- esté ocupada en ese momento

Lo que sí tenés que hacer es un seguimiento simple.

Ejemplo de mensaje:

👉 “Hola! Te escribo para saber si pudiste ver el mensaje 😊

Cualquier cosa avisame y te ayudo.”

Eso muestra buena atención y muchas veces reactiva la conversación.

⚠️ Error común:

no volver a escribir nunca más o mandar mensajes insistentes.

👉 Un recordatorio amable está bien.

👉 Perseguir no.

Cómo pasar de la consulta a la compra

Que alguien te escriba es buenísimo, pero el objetivo es que avance a la compra. Por eso, después de responder precio y envío, tenés que guiar a la persona al próximo paso.

Ejemplos de frases:

☞ “¿Cuántos necesitás?”

☞ “¿Lo querés retirar o te lo envío?”

☞ “Si te parece, te paso cómo pagar y coordinamos.”

Eso hace que la persona:

- no se quede dudando
- sepa exactamente qué hacer
- avance en la decisión

⚠ Error común:

responder el precio y esperar que la otra persona decida sola.

☞ Si no guiás la conversación, muchas ventas se enfrían.

Errores que te hacen perder ventas por DM

A veces no es el precio el problema, sino cómo respondés los mensajes.

Errores comunes:

⚠ Tardar mucho en responder

Si contestás horas después, la persona ya se enfrió o compró en otro lado.

⚠ Responder seco o cortante

Mensajes muy fríos hacen que no haya confianza y la conversación se corte rápido.

⚠ Mandar todo en un solo mensaje largo

Mucho texto de golpe confunde y abrumba.

⚠ No volver a escribir nunca más

Si la persona no responde, un recordatorio amable puede recuperar la venta.

👉 La clave es:

responder rápido, claro y con buena onda.

Resumen del módulo

En este módulo viste que:

- ✓ no alcanza con que te escriban, tenés que saber qué responder.
- ✓ responder rápido y con buena onda aumenta mucho las chances de venta.
- ✓ primero hay que dar la info clave (precio, stock y entrega).
- ✓ después hay que guiar a la persona al próximo paso para comprar.
- ✓ un seguimiento simple puede reactivar muchas conversaciones.
- 👉 Vender por DM no es insistir, es saber acompañar la decisión de compra.

MÓDULO 7

Cómo organizar pedidos

Objetivo de este módulo

Vender está buenísimo,
pero si no organizás los pedidos,
todo se vuelve un caos.

En este módulo vas a aprender:

- ✓ cómo anotar y controlar los pedidos
- ✓ cómo no olvidarte de ningún cliente
- ✓ cómo organizar pagos y entregas
- ✓ cómo trabajar más tranquilo y ordenado

La idea es que puedas vender más
sin confundirte ni estresarte.

Por qué es importante organizar los pedidos

Cuando empezás a vender más,
los mensajes se juntan,
los pedidos se mezclan
y es fácil confundirse.

Si no tenés un sistema:

- ⚠️ podés olvidarte de un cliente
- ⚠️ podés entregar mal un pedido
- ⚠️ podés no saber quién pagó y quién no

Eso genera problemas, reclamos
y mucho estrés.

En cambio, cuando organizás bien:

- ✓ trabajás más tranquilo
- ✓ respondés más rápido
- ✓ das mejor imagen como vendedor
- ✓ podés vender más sin desordenarte

Cómo anotar los pedidos (opción simple)

No necesitás sistemas complicados
ni aplicaciones raras para organizarte.
Con algo simple ya podés trabajar bien.

Lo más fácil es usar:

✓ un cuaderno

✓ una hoja

✓ o una nota en el celular

Lo importante no es dónde lo anotás,
sino que anotes todo siempre.

Cada vez que alguien compra,
registrá el pedido en el momento.

Eso evita olvidos

y te da control de lo que tenés que entregar.

Qué datos anotar en cada pedido

Para no confundirte,
todos los pedidos deberían tener
siempre la misma información.

Anotá:

- ✓ nombre del cliente
- ✓ producto y cantidad
- ✓ precio total
- ✓ si ya pagó o queda pendiente
- ✓ forma de entrega (retiro o envío)
- ✓ dirección o punto de encuentro

Con esos datos,
no te olvidás de nadie
y sabés exactamente qué tenés que preparar
y a quién entregarle cada pedido.

Cómo separar pedidos pagos y pendientes

Para no confundirte con la plata, es importante que sepas siempre qué pedidos ya están pagos y cuáles todavía no.

Algunas formas simples de hacerlo:

- ✓ usar dos listas: pagos y pendientes
- ✓ marcar con un ✓ cuando ya pagaron
- ✓ usar colores (por ejemplo: verde pago, rojo pendiente)

Antes de entregar cualquier pedido, revisá si figura como pago.

Esto evita:

- ⚠ entregar sin cobrar
- ⚠ discusiones con clientes
- ⚠ pérdidas de dinero

Cómo organizar entregas y envíos

Para no volverte loco con los pedidos, es clave tener claro:

- ✓ qué pedidos se entregan hoy
- ✓ cuáles se envían
- ✓ cuáles quedan para más adelante

Algunas ideas simples:

- ✓ definir días fijos de entrega o envío
- ✓ agrupar pedidos por zona o por día
- ✓ avisar siempre cuándo se entrega

Cuando el cliente sabe:

- ✓ qué día recibe
- ✓ a qué hora aproximada

hay menos mensajes, menos reclamos y más confianza en tu negocio.

Qué hacer cuando se juntan muchos pedidos

Cuando empezás a vender más,
es normal sentir que no das abasto.

Lo importante es:

- ✓ no prometer entregas que no podés cumplir
- ✓ frenar un poco antes de desbordarte
- ✓ organizar por prioridad

Podés hacer esto:

- ✓ tomar pedidos hasta cierta hora
- ✓ preparar todo junto y después entregar
- ✓ avisar plazos reales, no ideales

Es mejor decir:

“Entrego mañana”

que prometer hoy y quedar mal.

Cumplir lo que prometés

vale más que entregar rápido una sola vez.

Resumen del módulo

En este módulo viste que:

✓ organizar los pedidos evita errores y reclamos

✓ anotar todo en el momento es clave

✓ separar pagos y pendientes te da control de la plata

✓ ordenar entregas y envíos te ahorra estrés

✓ es mejor cumplir plazos reales que prometer de más

👉 Vender más está buenísimo,
pero vender ordenado es lo que hace
que el negocio crezca sin volverte loco.

Objetivo de este módulo

Vender una vez está buenísimo,
pero lo que hace crecer un negocio
es que el cliente vuelva a comprar.

En este módulo vas a aprender:

✓ por qué es clave cuidar al cliente después de
vender

✓ cómo hacer para que se acuerden de vos

✓ cómo avisar que tenés nuevos productos sin
ser pesado

✓ cómo generar confianza para que vuelvan
solos

La idea es que no empieces de cero

cada vez que querés vender,

sino que tengas clientes que ya confían en vos.

Por qué es importante que te vuelvan a comprar

Conseguir un cliente nuevo cuesta tiempo y muchas veces también plata.

En cambio, cuando alguien ya te compró:

- ✓ ya sabe cómo trabajás
- ✓ ya confía en vos
- ✓ es mucho más fácil que vuelva a comprar

Si cada venta es con gente nueva, tenés que convencer desde cero todo el tiempo.

Pero si tenés clientes que repiten:

- ✓ vendés más fácil
- ✓ gastás menos energía
- ✓ el negocio se vuelve más estable

Por eso, tan importante como vender es aprender a mantener a los clientes.

Qué hace que un cliente vuelva a comprar

No hace falta hacer regalos
ni estar escribiendo todo el tiempo.

La mayoría de los clientes vuelve a comprar
por cosas simples como estas:

- ✓ responder rápido
- ✓ cumplir lo que prometés
- ✓ tratar bien al cliente
- ✓ avisar si hay demora
- ✓ entregar bien el producto

Cuando una persona siente que:

- la atendiste bien
- no la dejaste colgada
- cumpliste con lo que dijiste

es muy probable que cuando vuelva a necesitar
algo parecido, te escriba de nuevo a vos.

Muchas veces no vuelven por el precio,
vuelven por cómo los hiciste sentir.

Cómo avisar que tenés nuevos productos sin ser pesado

No hace falta mandar mensajes todo el tiempo ni spamear a los clientes.

Lo mejor es avisar solo cuando:

- ✓ tenés algo nuevo
- ✓ hay una oferta real
- ✓ sabés que a ese cliente le puede servir

Algunas formas simples de hacerlo:

- ✓ subirlo a historias y estados
- ✓ mandar un mensaje corto y personalizado
- ✓ responder historias de clientes

Ejemplo de mensaje simple:

“Hola! Te aviso porque entró de nuevo el producto que habías comprado la otra vez, por si te sirve 😊”

Eso no molesta, al contrario:

el cliente siente que te acordaste de él.

La clave no es escribir mucho,
es escribir cuando tiene sentido.

Resumen del módulo

En este módulo viste que:

✓ es más fácil vender a alguien que ya confía en vos

✓ una buena atención hace que el cliente vuelva solo

✓ cumplir lo que prometés vale más que cualquier oferta

✓ no hace falta escribir todo el tiempo, sino cuando tiene sentido

✓ un mensaje simple después de la venta puede generar más compras

👉 Vender una vez está bien, pero lograr que te vuelvan a comprar es lo que hace crecer el negocio de verdad.

MÓDULO 9

Cómo seguir creciendo

Objetivo de este módulo

Crece está buenísimo,
pero lo más importante es
que puedas sostener las ventas
en el tiempo.

En este módulo vas a aprender:

- ✓ cómo mejorar un poco cada semana
- ✓ cómo no depender solo de las ofertas
- ✓ cómo usar lo que ya sabés para vender más
- ✓ cómo pensar en tu negocio a largo plazo

La idea es que no vendas solo hoy,
sino que armes algo que te dé ingresos
todos los meses.

Pequeños cambios que hacen crecer tu negocio

No hace falta cambiar todo para vender más.

A veces, con mejorar un poco en estas cosas ya ves resultados:

- ✓ responder un poco más rápido
- ✓ ordenar mejor tus mensajes y pedidos
- ✓ subir contenido más seguido
- ✓ probar nuevas formas de mostrar tus productos

Lo importante no es hacerlo perfecto, es hacerlo mejor que antes.

Si cada semana mejorás un poquito, en unos meses vas a notar la diferencia.

Qué mejorar primero para seguir creciendo

Si querés mejorar tu negocio,
no intentes cambiar todo junto.

Arrancá por lo que más te frena hoy:

✓ si tardás en responder → mejorá la velocidad

✓ si se te mezclan pedidos → ordená eso primero

✓ si no te escriben → subí más contenido

✓ si no repiten → mejorá la atención

Mejorá una cosa por vez.

Cuando eso ya funciona mejor,
pasás a la siguiente.

Así avanzás sin volverte loco

y sin abandonar a mitad de camino.

Resumen del módulo

En este módulo viste que:

- ✓ no hace falta cambiar todo para crecer
 - ✓ mejorar un poco cada semana da resultados
 - ✓ es mejor avanzar paso a paso que querer hacer todo junto
 - ✓ crecer también es ordenar y sostener lo que ya funciona
 - ✓ pensar a largo plazo hace que el negocio sea más estable
- 👉 Lo importante no es crecer rápido un mes, sino construir algo que te dé ventas todos los meses.

Para cerrar (y empezar de verdad)

Si llegaste hasta acá,
ya sabés más que la mayoría que solo publica
y espera que alguien compre.

Ahora tenés las bases para:

- ✓ mostrar lo que vendés mejor
- ✓ hablar con los clientes sin miedo
- ✓ organizarte para no volverte loco
- ✓ vender más de forma más constante

No hace falta que hagas todo perfecto.

Hace falta que empieces y sigas.

Elegí una sola cosa de este ebook
y aplicala hoy.

Después otra.

Y después otra más.

Así se construye un negocio que crece de
verdad. 💪

Gracias por leer

y muchos éxitos con tus ventas 🚀