



CÓMO CONVERTIR INSTAGRAM EN UN ESPACIO PARA VENDER

EPISODIO 3

intro



Como dueñas de negocio, todas queremos convertir Instagram en un espacio para vender, pero ¿cómo saber si lo estamos haciendo correctamente?

Utiliza esta guía para identificar en qué etapa está tu cuenta de Instagram. Los pasos deben seguir el orden en el que se muestran, por lo que es importante que te asegures de haber cumplido uno antes de pasar al siguiente.

Te sugiero imprimir esta guía para poder escribir sobre ella y escuchar el episodio 3 de mi podcast antes de comenzar a llenar esta guía para que tengas claro cada paso y lo que implica cumplirlo. Si aún no lo has hecho puedes escucharlo **AQUÍ**.

En el espacio para notas escribe las ideas que se te ocurran mientras escuchas el podcast o trabajas en tu cuenta de Instagram. Y no dudes en escribirme a hey@claudiaavila.com si tienes alguna duda sobre el tema de este episodio o sobre Instagram en general.

etapas para vender en instagram

● **UNO: SÉ QUE DEBO USAR INSTAGRAM PARA MI NEGOCIO**

Es básico que estés convencida de que Instagram es la plataforma ideal para promocionar tu negocio, de manera que tengas la motivación necesaria para invertir tiempo y esfuerzo en crecer en ella.

¿Tienes alguna razón para NO usar Instagram? Escríbela aquí y también envíame un mensaje directo si quieres que te de mi opinión o te resuelva alguna duda que tengas sobre la plataforma.

● **DOS: CONOZCO A MI CLIENTE IDEAL**

Ya describí a mi cliente ideal y sé qué le preocupa, cómo piensa, qué desea, dónde vive y cómo puedo ayudarle con mi producto o servicio. Si aún no lo tienes claro, escucha el episodio 2 del podcast

AQUÍ.

Describe brevemente el perfil de tu Cliente Ideal y asegúrate de tenerla(o) en mente siempre que crees contenido para asegurarte de que realmente le pueda interesar y ayudar.

etapas para vender en instagram

● **TRES: TENGO CLARO LO QUE VENDO**

Tengo una oferta de servicios o productos clara y estructurada, así como una forma de contacto para que las personas interesadas puedan saber más sobre lo que ofrezco.

Detalla aquí tu oferta de servicios/productos y la forma en que posibles clientes pueden contactarte: mensajes directos, WhatsApp, tienda en línea, email, etc. Agrega esta info a tu perfil de Instagram.

● **CUATRO: TENGO UNA ESTRATEGIA DE CONTENIDOS**

Tengo una estrategia con pilares y categorías de contenido que me permite publicar varias veces por semana. Si quieres conocer más sobre "**Ponte Social**" para facilitarte esta tarea, da clic **AQUÍ**.

Escribe aquí cuáles son tus pilares de contenido y cuántas veces por semana te comprometes a publicar en tu cuenta de Instagram.

etapas para vender en instagram

● **NUEVE: RECIBO MENSAJES PIDIENDO AYUDA O CONSEJOS**

Esto quiere decir que tus seguidores te ven como experta en lo que haces y eso es ¡genial! Disfrútalo y ayuda, ayuda, ayuda. Aprovecha para entender mejor lo que le preocupa a tu audiencia.

Toma nota de las dudas y preguntas que tienen tus seguidores, aprovecha esta información valiosísima para crear contenido que seguramente ayudará al resto de tu comunidad.

● **DIEZ: ESTOY CERRANDO VENTAS EN LOS MENSAJES DIRECTOS**

Ahora que las personas están iniciando las conversaciones contigo en los mensajes directos, puedes ofrecerles, cuando sea oportuno, tus productos o servicios.

Registra aquí las personas con las que hayas cerrado ventas a través de Instagram. Si has seguido todos estos pasos verás que, eventualmente, la lista será larga.

siguientes pasos

01 CONTINÚA CREANDO CONTENIDO

El contenido de valor es lo que mantendrá a tu audiencia interesada y servirá como imán para atraer a nuevos seguidores. ¡No dejes de publicarlo!

02 SÉ PACIENTE

Especialmente en la primera etapa en la que harás mucho trabajo pero verás pocos resultados, espera un poco y verás que pronto ves avances.

03 LA CONSISTENCIA ES LA CLAVE

Olvídate de publicar un día sí y dos semanas no, el algoritmo te favorecerá mostrándote a tus seguidores si eres consistente en tu frecuencia de publicaciones.

04 DA ANTES DE RECIBIR

Recuerda que ayudar es el camino para ganar la confianza de las personas. Y si buscas interacción, también ofrécela. Comenta y participa en otras cuentas.

05 USA ESTRATEGIAS AVANZADAS

Cuando hayas recorrido estos pasos, considera pagar publicidad y comienza a llevar a tus seguidores a un espacio más seguro como una lista de emails.

¡CONECTEMOS!



@EMPRENDERALOS40CONCLAUDIA

www.facebook.com/emprenderalos40conclaudia



@EMPRENDERALOS40CON CLAUDIA

www.instagram.com/emprenderalos40conclaudia



HEY@CLAUDIAAVILA.COM



WWW.CLAUDIAAVILA.COM



EMPRENDER A PARTIR DE LOS 40

<https://www.podcast.claudiaavila.com/>