

MINI GUÍA:

OPTIMIZA TU PERFIL DE INSTAGRAM PARA VENTAS



¡HOLA EMPRESARIA!

En esta guía, te mostraremos cómo optimizar tu perfil de Instagram para aumentar tus ventas y atraer a tu público objetivo de manera efectiva.

- **Sigue estos pasos y haz que tu perfil brille:**

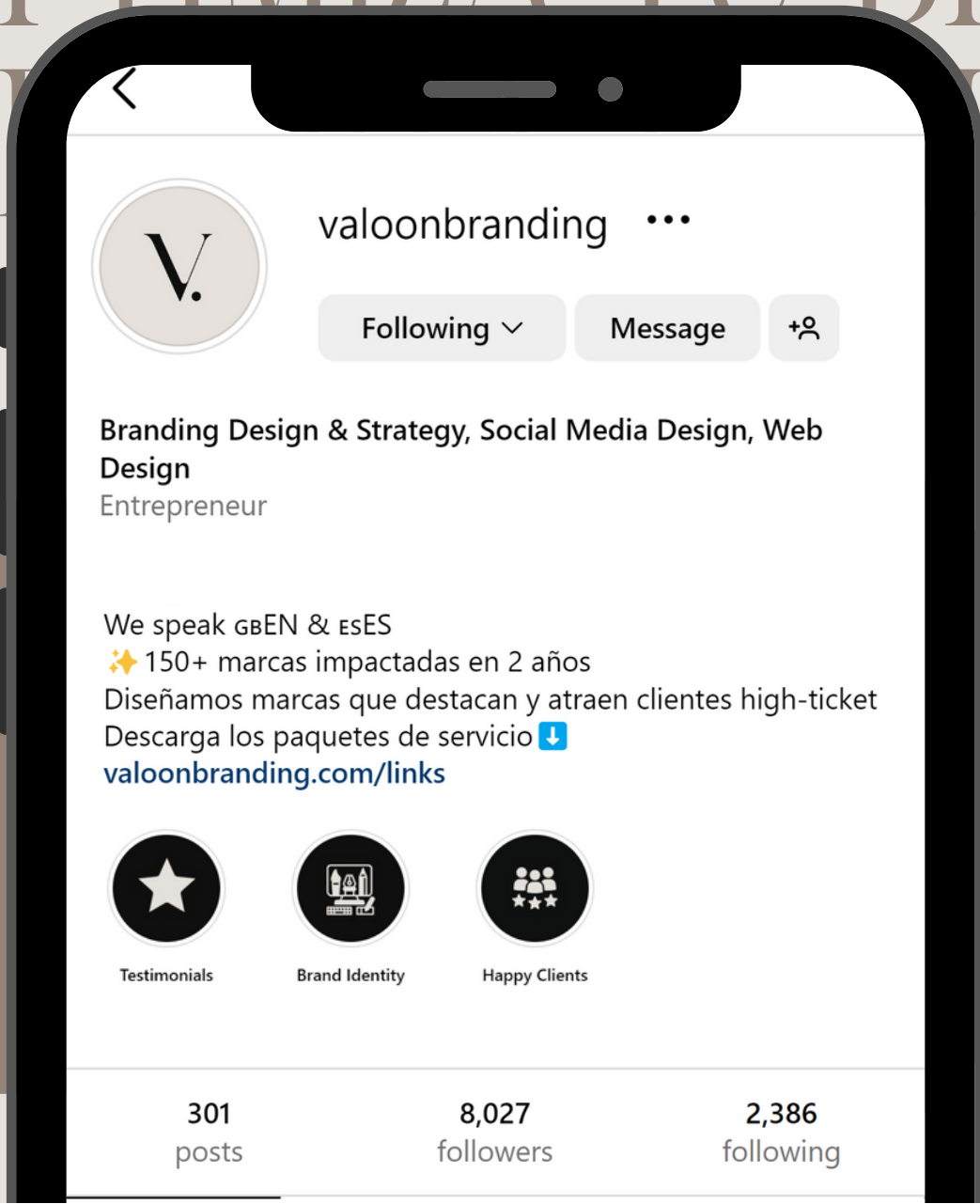


1.

OPTIMIZA TU BIO

OPTIMIZA TU BIO

OPTIMIZA TU BIO

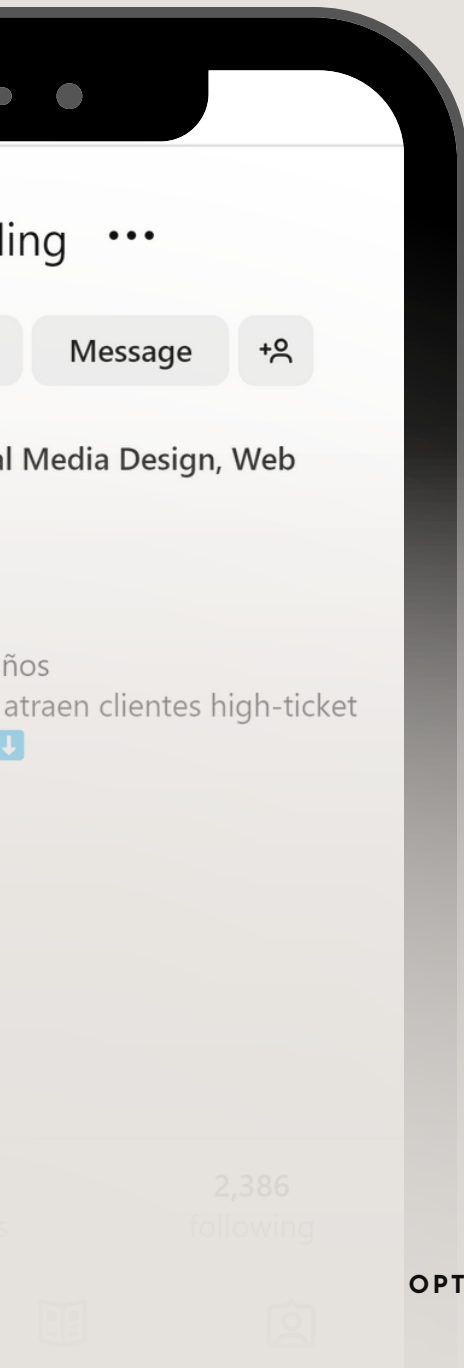


TU BIO ES TU CARTA DE PRESENTACIÓN EN INSTAGRAM,

así que asegúrate de que sea muy claro en tu diferenciación y que tenga un claro llamado a la acción.

Aquí hay algunos consejos para optimizarlo:

- Utiliza un lenguaje claro y conciso para describir quién eres y qué haces
- Destaca tu propuesta de valor única y cómo puedes ayudar a tus clientes.
- Incluye palabras clave relevantes para tu industria para mejorar la visibilidad en las búsquedas.
- Agrega un enlace directo a tu sitio web o a una página de ventas para facilitar la acción de tus seguidores.



- Tu primera línea de texto debe llevar un mensaje que rápidamente te de autoridad. Si has ayudado a cierta cantidad de clientes, o rebasaste alguna meta, te reseñaron en algún medio importante o algún elemento que te dé “social proof”. En este instante queremos ganar confianza del visitante desde el primer momento.

Branding Design & Strategy, Social Media Design, Web Design

Entrepreneur

We speak GBEN & ESES

🌟 150+ marcas impactadas en 2 años



*En mi caso mi línea de social proof dice
“Más de 150+ marcas impactadas”.*

- En la segunda línea de texto debes decir a quién ayudas y qué les ayudas a lograr. Aquí es donde pones tu propuesta de valor en el formato que te acabo de compartir.

Ayudo a (inserta tu nicho) a (inserta la transformación que les ofreces). Esta es tu propuesta de valor única.

En mi caso la mía es: “Ayudo a emprendedoras a diseñar marcas que destacan y atraen clientes high-ticket”.

Diseñamos marcas que destacan y atraen clientes high-ticket

- Y finalmente, el goal de todo negocio debe ser siempre **convertir el tráfico de instagram en tráfico que te pertenece**. Por lo que es muy importante que incluyas un llamado a la acción fácil y que te entregue la información de la persona para convertirlo en un lead.

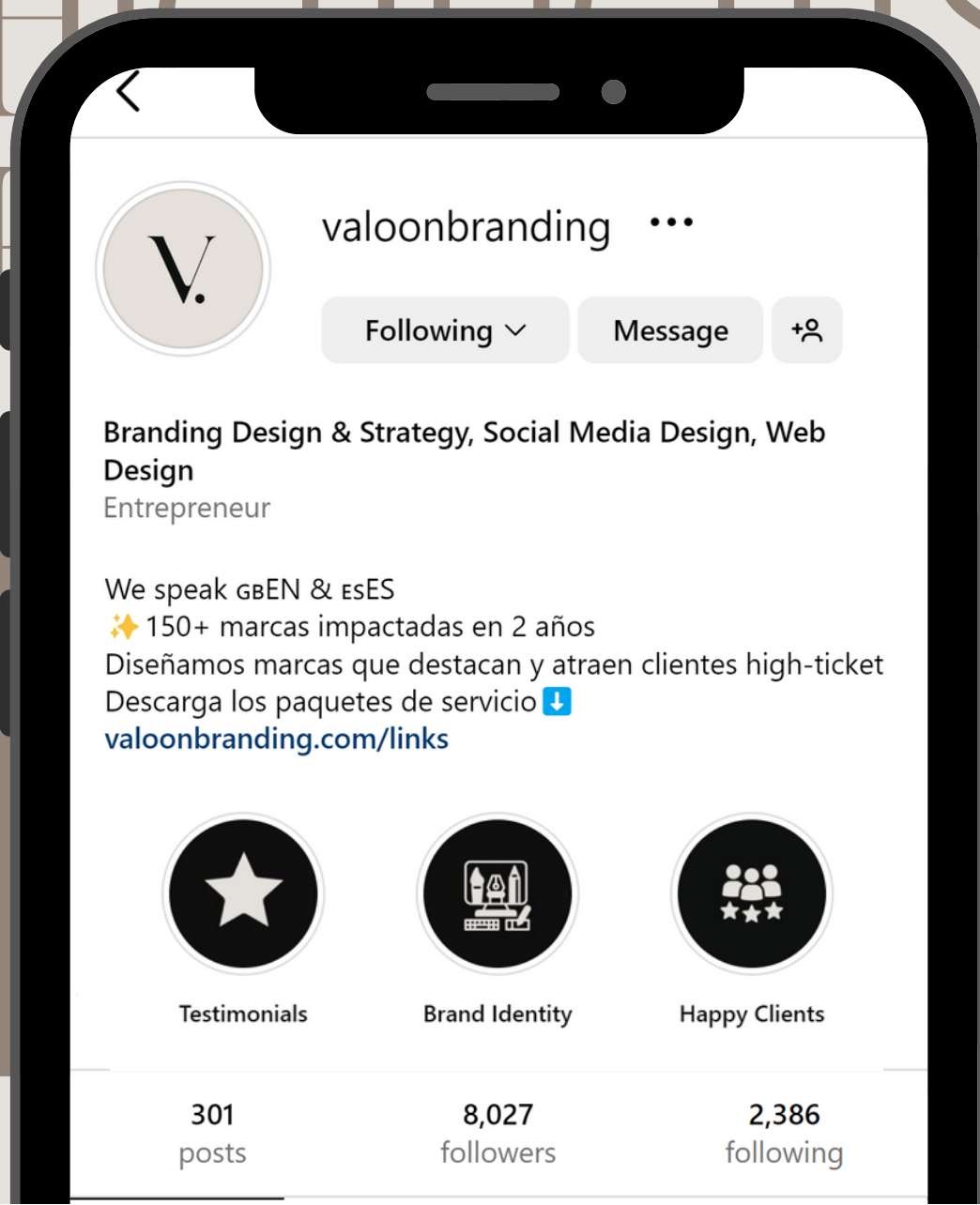
Descarga los paquetes de servicio 
valoonbranding.com/links

Puede ser: “llena nuestra forma de contacto, descarga nuestros paquetes, adquiere nuestra oferta, agenda un consulta, descarga nuestra guía gratis”.

Idealmente un formulario que te permita capturar la información de la persona interesada. De esa manera puedes remercardear en un futuro.

2.

DESTACA TUS HIGHLIGHTS





Testimonials



Brand Identity



Happy Clients

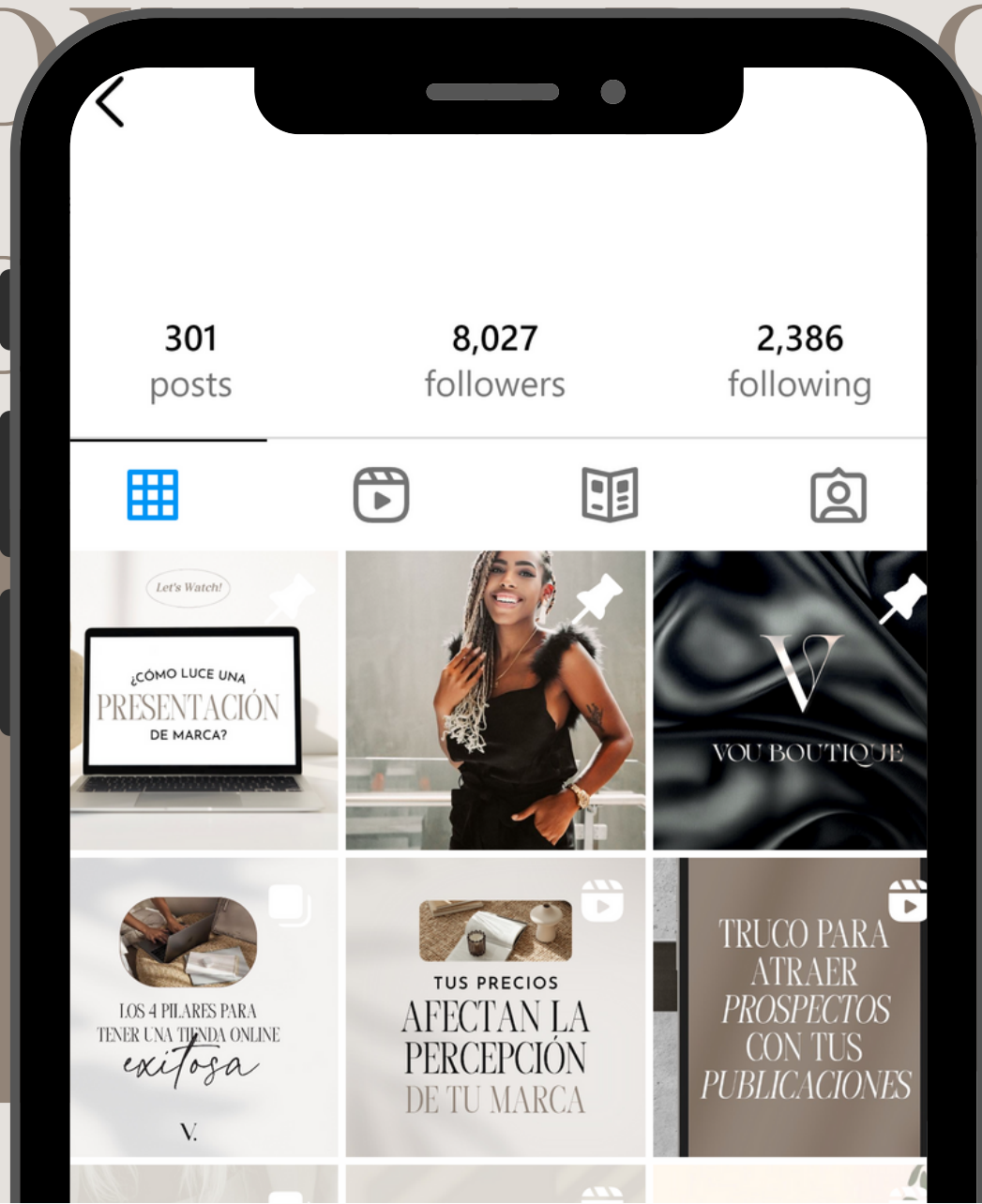
Los *Highlights* son una excelente manera de mostrar tus productos, servicios y aspectos destacados de tu negocio, además te da la oportunidad de atender dudas o preguntas frecuentes que surgen antes de un prospecto tomar una decisión de compra.

AQUÍ TIENES ALGUNOS CONSEJOS PARA APROVECHARLOS AL MÁXIMO:

- Organiza tus Highlights en categorías claras y relevantes.
- Utiliza covers que vayan a tono con tu identidad de marca.
- Incluye descripciones breves pero informativas para cada uno.
- En tus highlights destaca tus testimonios, productos o servicios estrella, promociones especiales, y hasta una sección de FAQ/Preguntas Frecuentes.

3.

PUBLICACIONES PINEADAS



LAS PUBLICACIONES PINEADAS SON LAS 3 PRIMERAS QUE LOS VISITANTES VERÁN AL VISITAR TU PERFIL.



El objetivo de estas 3 publicaciones deben ser, *conectar con tu audiencia objetivo, generar confianza y mostrar tu diferenciación o lo que haces.* Aquí tienes algunos consejos para seleccionar las publicaciones pineadas:



#1:

Comparte quién eres, tu historia y tu por qué. En una de tus publicaciones pinneadas debes conectar a un nivel humano con tus prospectos, es por eso que debes contar tu historia de cómo llegaste a tu negocio y comparte el “por qué” de lo que haces.

Por ejemplo, una vez conocí una abogada de adopción. Su historia es que ella es adoptada y fue colocada con una increíble familia, es por eso que ella estudió esta profesión para darle la oportunidad a increíbles familias y niños a encontrarse y formar un hogar juntos. Esto es una historia que yo colocaría en una primera publicación porque para padres que están buscando adoptar, tener la perspectiva de una persona que pasó por el proceso por sí misma es muy superior a escoger alguien que no. Habrá personas que generarán una conexión contigo automáticamente, solo porque se relacionan con tu historia.



#2:

Elige publicaciones que muestren la calidad y el valor de tus productos o servicios, aquí puedes compartir un antes y después, alguno de tus trabajos más prominentes o reconocidos, o tu producto estrella. Asegúrate de que la imagen o imágenes que selecciones sean visualmente atractivas y de alta calidad.



#3:

Muestra tu diferenciación, ¿hay algo en tu trabajo, en tu proceso o en tus productos que te hace diferente de la competencia? Si es así, este es el espacio donde compartirlo para que rápidamente tus prospectos puedan saber por qué deben escogerte a ti.

Recuerda que la coherencia y la consistencia son clave para un perfil de Instagram exitoso. Mantén una imagen visual coherente, utiliza el mismo tono de voz en tus publicaciones y asegúrate de que tu contenido esté alineado con los intereses y necesidades de tu público objetivo.

¡Ahora estás lista para optimizar tu perfil de Instagram y atraer a más clientes potenciales! Sigue estas recomendaciones y no dudes en ajustarlas según tus necesidades y objetivos comerciales.

¡Mucho éxito en tu viaje emprendedor en Instagram!

Recuerda, siempre estaremos aquí para ayudarte.

Atentamente,
Genesis

