¿Se puede vender a través de Instagram? Posibilidades para las empresas

Publicado en: Marketing, Publicidad, Tecnología

Instagram es una de las plataformas que ha logrado un desarrollo increíble en los últimos tiempos, llegando a alcanzar los más de 1.000 millones de usuarios activos. Una cifra soñada por muchos creadores de otras tantas plataformas similares a esta.

Con esta cantidad de usuarios, cada vez son más las empresas que se interesan en promocionar sus productos en esta plataforma y ven a Instagram como una red social capaz de potenciar un negocio, abriendo así, un abanico interesante de posibilidades.

Así que Instagram es asunto serio y la pregunta que muchos se hacen es: ¿se puede vender en instagram? La respuesta es: ¡Sí!. Claro, con ciertos criterios y siguiendo los consejos que te mencionaré en este artículo.

¿Cómo puedo vender a través de instagram? Te lo explico a continuación:

1. Consigue más seguidores

Lo primero que debes hacer es lograr que tu cuenta de instagram tenga una cantidad considerable de seguidores ¿Por qué? Porque mientras más gente te siga e interactúe contigo, más gente tendrás a quien ofrecer tus productos y más posibilidades hay de que vendas.

Ganar nuevos seguidores en Instagram no es tarea fácil. Es una de las plataformas más difíciles para hacerlo, sin embargo, para lograrlo debes centrarte en llegar a más gente y para hacerlo es necesario enfocarse en cuatro puntos fundamentales que tendrás que trabajar a conciencia:

- Las publicaciones
- Los hashtags
- Las interacciones
- Las etiquetas en las publicaciones

Publicaciones: Debes tener una estrategia de publicación de contenidos. Puedes comenzar con una a la semana, luego dos, luego tres, y así sucesivamente. Esto te permitirá observar como reacciona tu audiencia y cómo progresa la cuenta. Luego escoges la frecuencia que más te guste.

© **BrandReport** By NSB - BrandReportBlog.com

Hashtags: Prueba colocando el máximo permitido por Instagram: 30. Investiga los que más usan las marcas relacionadas a tu sector, las que más engagement tienen y verifica si a ti también te funcionan. Quédate con los que mejor te funcionen y desecha los que menos interacciones te producen.

Interacciones: Busca generar interacciones en los perfiles de los demás para darte a conocer. La idea es generar likes y seguidores de calidad, nada de hacer follow y luego unfollow a aquellos que no nos siguieron.

Etiquetas: No me refiero a hashtags sino a etiquetar a otros perfiles. Es la mejor manera de que nos descubran. Lo más efectivo para lograrlo es generar concursos que hagan subir algún tipo de publicación mencionando a la marca y etiquetándola en una foto.

2. Retén a tus usuarios

Una vez que ganemos seguidores en nuestro perfil, debemos retenerles, darles lo que les gusta para que así se queden ¿Cómo hacer esto? Centrándote en estos tres factores:

- Contenido: Debes darle lo que les gusta. Publica contenido de calidad, no publiques por publicar y cuida cada imagen que subas a tu perfil. Las estadísticas de tu perfil te ayudarán a conocer qué publicaciones funcionan mejor.
- Calidad del Perfil: Cuida al máximo cada detalle: Imágenes y videos en alta resolución, contenido impactante, fotos tipo mosaico, etc. Lo importante es que el contenido a resaltar esté en el centro de la foto.
- Grid: Es el conjunto de publicaciones que vemos en un perfil de instagram.
  Este conjunto debe ser lo más coherente en cuanto al tipo de publicaciones, colores, etc. Debes cuidar que sea muy visual.

3. Usa todos los formatos de publicación que te ofrece instagram

Instagram, con el paso del tiempo, ha ido incorporando distintos formatos que te permiten innovar y darle rienda suelda a la imaginación. Presenta tus publicaciones de forma diferente, mucho más creativa. Usa los boomerang, rewind, live, hyperlapse, carrusel de imágenes, stories, videos, máscaras. Puedes apoyarte en algo que está gustando mucho últimamente: los cinemagraphs y el vídeo en slow motion.

Si logras presentar tus productos de una forma diferente, si logras crear el llamado “efecto ¡Wow!”, te aseguro que tus ventas se mejorarán y tus objetivos comerciales en esta plataforma habrán sido logrados.

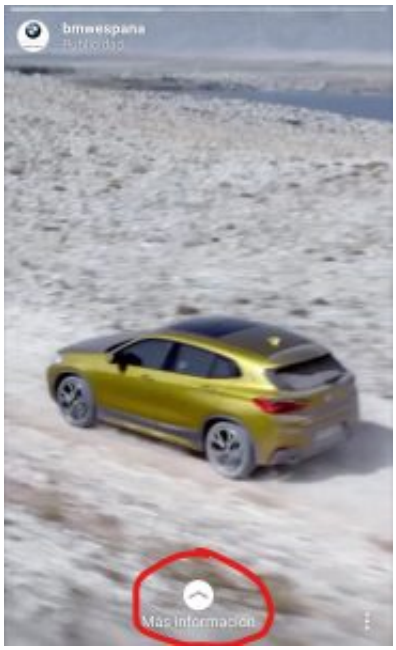
© **BrandReport** By NSB - BrandReportBlog.com

4. Tráfico web y vender a través de Instagram

A pesar de que aún no ha llegado a España Instagram Shopping, aún tenemos dos opciones para generar ventas usando Instagram.

La primera opción es promocionar tus productos en Instagram y llevarlos a tu Ecommerce para finalizar el proceso de compra ¿Lo malo?, que haces que tus usuarios salgan de Instagram.

Iglink.com y Linkmy.photos son plataformas que te ayudarán mucho a vender de esta manera. Estas herramientas te permiten crear una especie de “perfil paralelo” con todas las publicaciones que tengas de Instagram, pero con la gran diferencia que cada publicación puede llevar un enlace distinto.

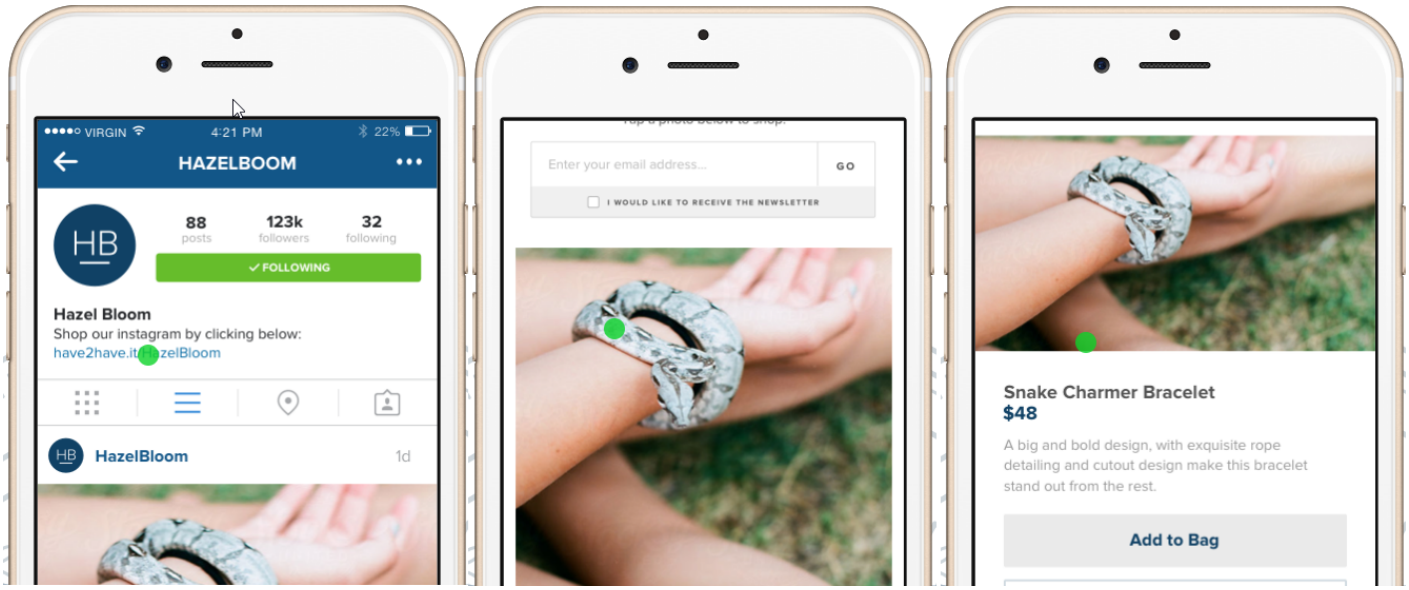


Las cuentas verificadas y con más de 10000 seguidores pueden hacerlo a través de Instagram Stories ya que les permite agregar enlaces en estas publicaciones.

La segunda opción es algo que llamamos “venta semidirecta”. Esto se hace usando aplicaciones de terceros tales como:

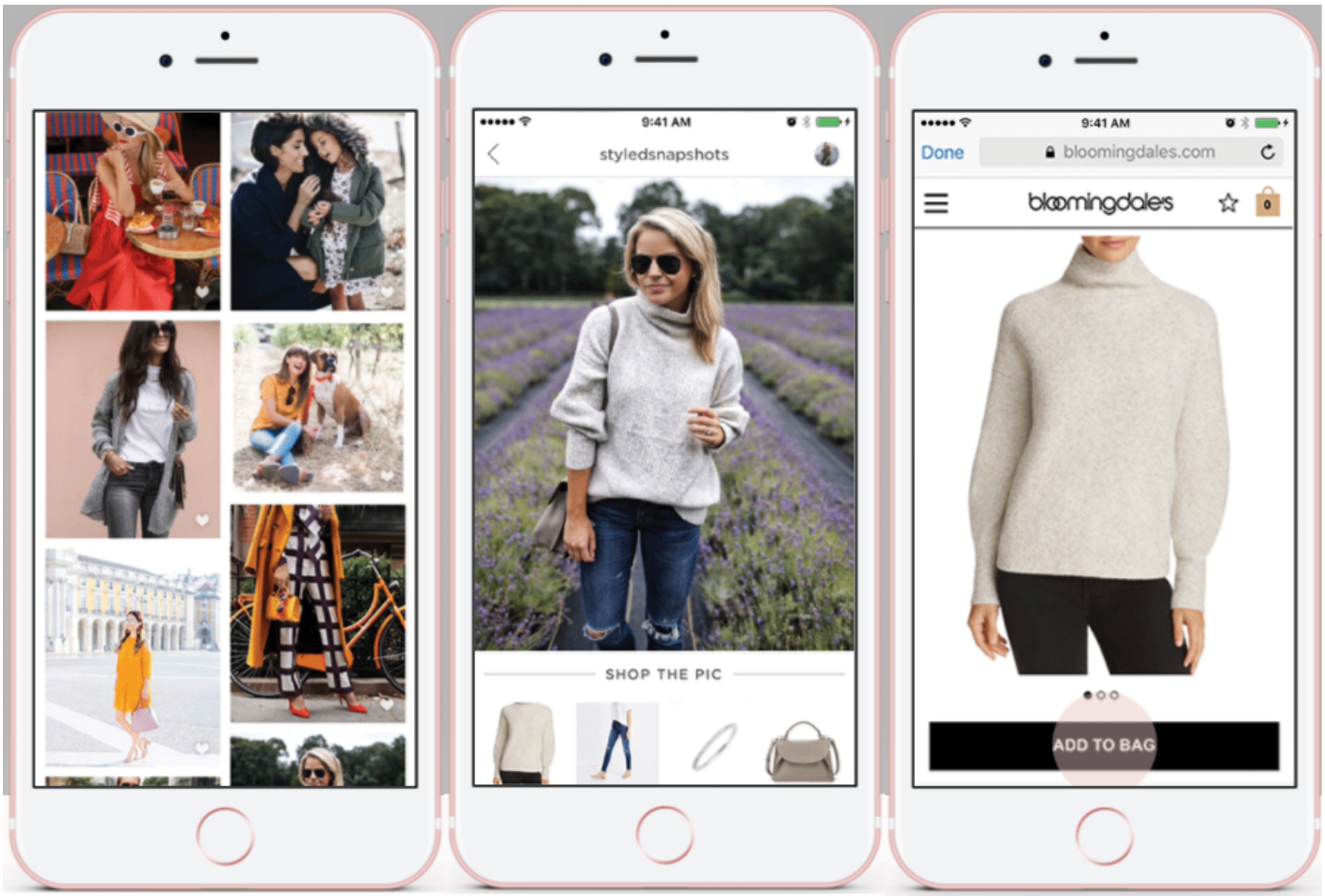
-Soldsie: Una vez registrado, colocas el enlace en la bio, luego solicitas a tus seguidores que coloquen el hashtag #sold en los comentarios de la publicación. El usuario debe registrarse en el enlace que colocaste en la bio y una vez que haya hecho el comentario recibirá un correo con la confirmación de la compra.

© **BrandReport** By NSB - BrandReportBlog.com



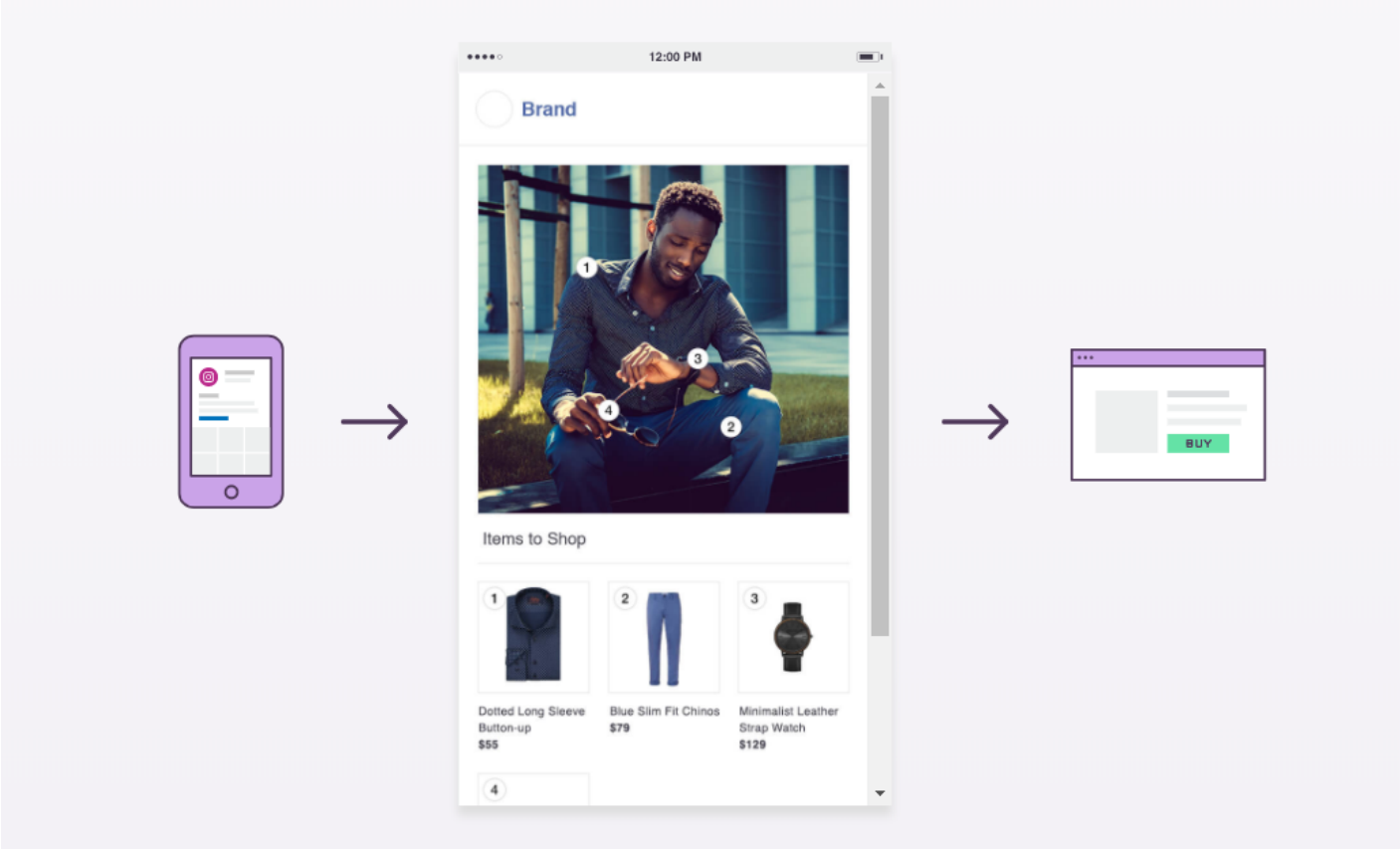
-LiketoKnow.it: Una vez registrado e incluidos tus productos, el usuario solo tiene que hacer una captura de pantalla y recibirá una notificación en su móvil que le llevará a esta app donde podrá comprar directamente.

© **BrandReport** By NSB - BrandReportBlog.com



Like2buy de Curalate: Muy similar a Solide pero con la diferencia de que podrá elegir entre el resto de productos que aparecen en la imagen.

© **BrandReport** By NSB - BrandReportBlog.com



5. Aumenta tus interacciones en Instagram

Muchas veces pensamos erróneamente que lo importante es tener muchos seguidores, pero ¿Dónde quedan las interacciones? Si bien es cierto que cada día, conseguir un buen engagement en redes sociales es más compliado debido a los algoritmos, hay que seguir poniendo el foco en este punto.

Una comunidad que no interactua con tus contenidos dificilmente comprará aquellos productos que promociones a través de esta red social.

El vídeo es el formato que más auge está teniendo a nivel mundial, sin embargo, en Instagram no te recomiendo mucho usarlos. Las imágenes siguen teniendo más interacciones que los vídeos. Con esto no quiero decir que jamás los uses, pero que esta no sea la estrategia principal.

Por lo tanto, para aumentar las interacciones en Instagram, te recomiendo los siguientes trucos:

- Usa, analiza y cambia los hashtags: Usa herramientas como TagsForlikes, Mentionmapp,

Pirendo o Hashtracking para saber que hashtag funcionan mejor. Pero eso sí, nunca dejes de usarlos, son muy importantes para tu estrategia de ventas.

- Doble click usando el zoom: Puedes usar estrategias que hagan que el usuario tenga que hacer zoom a la imagen. Por ejemplo: Escondiendo códigos canjeables en alguna parte de la imagen.
- Incita a que hagan doble click: Genera debates, haz que tus seguidores se sientan parte de tus publicaciones. Por ejemplo: “Like si crees que el viernes es el mejor día de la semana”, etc.
- Promociona de forma cruzada: Publica en Facebook e Instagram al mismo tiempo. Hacer esto genera un 23% más de interacciones debido a que muchos usuarios están en Facebook al momento que realizas la publicación en Instagram.

6. Analiza constantemente tus resultados

Cada acción que llevas a cabo en Instagram debe ser analizada, es decir, debes observar cuales son las publicaciones, acciones, formatos, etc. que mejores resultados te aporten.

No hacer esto es ir a ciegas, desperdiciar tiempo y, sobre todo, dinero. No malgastes tus recursos en estrategias digitales que no te funcionan. Recuerda que lo que a otros les funciona puede que a ti no. Cada negocio es diferente.

Conclusiones:

- Ten un perfil coherente y llamativo.
- Las imágenes tienen más interacción que los vídeos.
- Usa todas las herramientas que tienes a tu disposición para poder vender a través de Instagram.
- Tener un perfil con más interacciones te ayudará a vender más que un perfil con muchos seguidores pero con pocas interacciones.
- Analiza y optimiza constantemente tu estrategia: Lo que hoy te funcionó puede que mañana no.

Fuente: https://www.foromarketing.com/

© **BrandReport** By NSB - BrandReportBlog.com