

Start & Grow  
your Business the  
Instagram(tm) Way -  
**Picture**  
Perfect Profits



## **Comience y Haga Crecer Su Negocio Con Instagram (tm)**

### **Ingresos Con La Foto Perfecta**

Instagram está creciendo en popularidad todos los días. A la gente le encanta tomar fotos y subirlas para compartirlas con el mundo. ¿No sería genial si puedes utilizar este sitio de redes sociales y ganar algo de dinero con él?. Lo mejor es que Instagram es fácil de usar y aplicarlo como un negocio en línea para generar un ingreso decente. Entonces, ¿quieres saber cómo comenzar este negocio? ¡Bien, es muy fácil y te mostraré cómo!.

### **Razones para elegir Instagram para su negocio**

En primer lugar, debes saber por qué esta es una gran idea de negocio. Miremos los hechos. Hay más de 400 millones de usuarios mensuales activos. ¡Es muy fácil encontrar personas interesadas en su nicho específico y presentarles material que les llame la atención

en el momento! Recuerde que tienes muy poco tiempo para atraer a un cliente potencial, por lo que ésta es la clave a la hora de decidir qué tipos de imágenes o videos usar en tu cuenta.

Dando seguimiento a la gran cantidad de usuarios mensuales, hay más de 75 millones de personas que usan Instagram todos los días. Por supuesto, este número puede ser mucho mayor en un día determinado y puede cambiar drásticamente; tan rápido como termines de leer este artículo.

Más del 20% de los usuarios de Internet ahora están en Instagram. Puede pensar que no es un número realmente grande, pero cuando lo analizas bien, hay millones y millones de personas que usan Internet a diario. Hay momentos en que las personas toman descansos en el trabajo o, los fines de semana cuando no hay nada más que hacer, todos ellos navegan por Internet. Los usuarios probablemente buscarán algo que tenga medios visuales en lugar de leer algo con solo palabras. Las imágenes y los videos se encuentran entre los tipos de contenido más populares que busca la persona promedio.

Un hecho, que es bueno saber sobre Instagram para motivarte a comenzar su negocio, es que más de 77.6 millones de usuarios usan esta plataforma solo en los Estados Unidos. Entonces, ¿estás convencido de que deberías comenzar tu negocio usando Instagram? Si no, entonces bien podrías no seguir leyendo más. Sin embargo, si tienes alguna curiosidad, continúa y lee más razones interesantes para utilizar esta plataforma para empresas.

### **Fácil o no tan fácil - Tú eres el juez**

Tal vez piensas que no es tan fácil comenzar un negocio con Instagram. "Con todos los miles de mensajes que hay por ahí, podría estar demasiado saturado para que la gente te encuentre y te siga". Bueno, a decir verdad, es más fácil de lo que piensas. Entonces, ¿cómo crece tu negocio de Instagram una vez que tienes configurada tu cuenta con algunas imágenes listas para funcionar, pero no muchos seguidores? Hay varias formas de hacer esto.

Primero, haz tu investigación. Una cosa que atrae a las personas de una imagen son los colores. Este es un hecho conocido ya que muchos vendedores te lo dirán. Conozco a alguien que participó en un seminario de marketing y quedaron literalmente impresionados por lo que se dijo. ¿Sabías que un fondo amarillo con una fuente roja en realidad llama la atención de alguien más que otros colores utilizados?. Por supuesto, esto no debería ser el patrón general de tus publicaciones, pero cuando desees colocar un anuncio en Instagram para atraer a un posible comprador a tu enlace y oferta de afiliado, es posible que desees considerar esto. Investiga para ver qué otros tipos de anuncios funcionan.

## Hacer una imagen viral

Es importante en estos días crear imágenes que la gente comparta. Encuentro que la mejor manera de hacerlo es hacer que la imagen sea divertida y genere recuerdos. Hay tantos tipos diferentes de imágenes publicadas en Facebook que son coloridas, tienen un dicho divertido y, a veces, un lindo y gracioso animal. Si lo notas, puedes ver cuántas veces se comparten, es impresionante. Bien, piensa en

eso como una técnica al crear una imagen para un anuncio, pero por supuesto haz que sea algo que aliente al seguidor a hacer clic y mirar tu oferta.

Cuando alguien ve algo que le gusta, es más probable que lo comparta con sus amigos. Compartir es la clave para obtener seguidores que les pueda gustar tus productos de afiliado. Cuantos más ojos lo vean y les guste lo que ven, más compradores potenciales y reales habrá. Estoy seguro de que esto te intriga tanto como a mí.

### **Puedes hacer una cuenta comercial**

Sí, puedes crear una cuenta de “Instagram Business”. Simplemente regístrate como lo harías normalmente si estuvieras creando una cuenta por primera vez. Crea un nombre de usuario con algo relacionado con tu negocio. Por ejemplo, si promocionas artículos deportivos y más específicamente artículos de pesca, crea un nombre que sea algo así como "parapescaralogrande" para que la

gente sepa que allí es donde pueden obtener increíbles productos para sus necesidades de pesca.

Una cosa que quiero sugerir es que mantengas las publicaciones de tu empresa separadas de tus publicaciones habituales.

No hay nada más molesto que cuando tus amigos quieren ver algo tuyo y todo lo que ves son anuncios que intentan hacer clic aquí y allá para comprar algo.

Tendrás menos seguidores de los que tenías antes si pruebas eso, así que por favor, ten esto en mente: Si no deseas ver anuncios en todas partes, lo más probable es que tus seguidores sociales tampoco quieran hacerlo. También es importante mantener las publicaciones publicitarias al mínimo. Puedes pensar, bueno, ¿cómo se supone que hago que la gente haga clic en el anuncio?. Como dije antes, hazlo memorable y atractivo. Puedes publicar una vez al día o un par de veces a la semana. Nada sucede de la noche a la mañana,

así que se paciente. Cuando tengas los anuncios y la estrategia correctos, comenzarás a notar una afluencia de seguidores a tu empresa e incluso a tu cuenta regular de Instagram. También puedes informar a la gente sobre tu negocio en tu cuenta normal, pero nuevamente no debes excederte. Si sigues estas reglas, seguro que a tus seguidores les seguirá gustando, compartiendo y siguiendo tus publicaciones.

### **Siempre Utilizar Etiquetas Hashtags**

Por si no lo sabías, comenzó como un error tipográfico. Alguien escribió algo en Twitter y tenía # antes de una palabra, y nació el hashtag. Ahora es ampliamente utilizado en todas las redes sociales para hacer referencia a algo importante. No es nada super espectacular, pero es algo muy importante en estos días. Utiliza palabras clave después del signo # para alentar a tus seguidores a hacer clic e ir a una oferta. Haz que esas palabras sean memorables e interesantes para que las personas tengan un motivo para hacer clic en ellas.



También, una buena forma de usar Hashtags es incluir el nombre de tu empresa. También puedes vincular el sitio web de tu empresa con un Hashtag en tu cuenta de Instagram o incluso en tu cuenta personal. También puede etiquetar tu cuenta de negocios con un Hashtag en tu cuenta personal diciendo algo así como: "Cogí un pez grande el otro día; ¿Quieres saber cómo lo hice?, Echa un vistazo a #granpez. "Luego, dirígelos a una foto de tu empresa en la que muestres tu captura. Siempre incluye algún material atractivo en tu cuenta comercial para que las personas lo consideren una persona real y no alguien que simplemente quiera que les compren cosas. Por supuesto, pueden hacer clic en tu imagen para que la gente pueda obtener el equipo que te ayudó a realizar esa gran captura. ¡También es una excelente forma de motivar a las personas para que busquen un pasatiempo, si nunca antes hayan pescado, y pueden comenzar a comprar accesorios en tu tienda!

## **Involucra a tus seguidores**

Muchas veces, la gente quiere compartir su vida con el mundo. Cuando tienes un negocio que tiene miles de seguidores, haz que tus

fanáticos te envíen sus fotos más divertidas o más bonitas para publicar en tu cuenta comercial. Cuando la gente ve que hay otros en el mundo a los que les gusta tu negocio y que se promocionan en tu página, es más probable que sientan que se preocupan por las personas.

Una vez escuché a alguien decir que vieron su foto en un sitio web y que estaban muy entusiasmados con ella. Dijeron: "Continuaré visitando este sitio y aquí es donde voy a seguir comprando mis suministros de oficina". Entonces, ¿cree que esta estrategia funciona? ¡Póngalo a prueba!.

## **Una cosa más que puede hacer es agradecer las fotos y videos de tus seguidores**

Si no estás haciendo esto, es posible que se olviden de tu perfil o, lo que es peor, pueda que piense que no te preocupas por ellos a nivel personal. Siempre sé agradable y piensa en los demás a medida que avanzas en tu día. Cuando vean miles de Me gusta, es más probable que recuerden tu nombre y marca.

## También comenta en sus publicaciones

Asegúrate de que cuando hagas esto, estés agregando algo a la conversación. Lo más probable es que no desees promocionar el negocio en los comentarios. Veo esto todo el tiempo en YouTube, donde las personas comentan un video y ponen un enlace a su oferta. Esto es SPAM y es un comportamiento poco agradable. No hay peor sensación que te obliguen quitar los ojos de una publicación e ir a otra publicación. Sentirías que no importas lo suficiente, y ellos también lo harán. Y cuando alguien comenta sobre lo que dijo, comenta de nuevo. Esto hará que la conversación continúe.

## Sé auténtico

La gente quiere estar con alguien que sea real y no tratar de ser algo que no es. Esto se aplica cuando estás promocionando algo que estás vendiendo. Publica una foto tuya usando un producto que vendes de manera auténtica. A veces las personas no piensan de

manera original y es posible que tengas que alentarlos a ver las formas en que se puede usar el producto. Si es algo que despierta su interés, es posible que tengas un nuevo cliente. Esta es la razón por la cual el uso de imágenes y videos es tan importante en estos días. A la gente le gusta ver cómo se hace. Por supuesto, no siempre tienes que ser tan serio cuando promocionas tus productos. Coloca una imagen que muestre el camino equivocado y luego la forma correcta de usar el producto. Escriba la palabra "falla" o "falla mayor" en la fotografía y en la otra fotografía, muéstreles la forma correcta de usarla. Puede obtener comentarios graciosos de eso y más seguidores y participantes.

## **El Valor De Tu Empresa**

Lo que vale tu empresa es algo importante para las personas. ¿Cuáles son los valores fundamentales de tu empresa?. Piensa en eso e incorpora esto en tus publicaciones. Hazlo en una historia o como un evento en tu página. Permite que las personas vean visualmente qué es lo más importante para tu negocio, de modo que tengan más motivos para que les gusten tu marca y compañía.

## Exclusión

Una forma de que la gente te siga y mire tu contenido en Instagram es hacerles saber que este es el único lugar donde verás esta publicación. Si quieren obtener el mejor trato o el mejor producto en el mercado, entonces deben saber que solo pueden ingresar a través de Instagram. Asegúrate de que lo sepan y verás cuántas personas te seguirán.

## Haz preguntas y pídele a la gente que vote

De hecho, me pareció una forma muy interesante de captar seguidores. Una forma de hacerlo es preguntando a sus seguidores "¿has usado tu \_\_\_\_\_ hoy?, Tal vez "¿cuál es tu sabor de café favorito?". Puede ser tan simple. A la gente le encanta compartir con el mundo lo que le gusta e incluso lo que no le gusta, así que esta es una excelente manera de involucrar a las personas. También puedes hacer una pregunta como qué es mejor, de vainilla o de chocolate y presentar una encuesta y mostrar respuestas. La gente siempre está

interesada en saber qué es popular. Ver los resultados de las encuestas les ayuda a saber. Si estás promocionando un producto, la gente puede ver qué tan popular es y lo querrá comprar.

## **Cuando y con qué frecuencia publicar**

Seguramente ya estás más entusiasmado e informado acerca de lo fácil que es tener un negocio en Instagram, una pregunta puede todavía estar persistente en tu mente. ¿Con qué frecuencia publicas?. Bueno, para empezar, sé coherente con tus publicaciones. Si publicas todos los martes y jueves, publica siempre en estos días. Además, piense en la hora del día. ¿Cuándo la gente normalmente se levanta para trabajar, cuándo almuerzan y cuándo deberían estar en casa?. Esto es importante porque Instagram, como cualquier otro sitio de redes sociales, recibe inundaciones de publicaciones. Deseas que las personas sean más propensas a ver tu publicación?, pues publícala en un momento del día en el que las personas normalmente iniciarían sesión. Los tres tiempos mencionados anteriormente son los mejores momentos para publicar algo. Es más probable que las personas vean tus

publicaciones. La cantidad de veces para publicar determinará tus seguidores. Si publicas un par de veces al día y nota más seguidores, entonces esa es la frecuencia recomendable de aplicar. Depende de la demanda de tu marca, así que tenlo en cuenta. Si ve que la gente deja de seguirte, puedes estar publicando demasiado. Deberás en ese caso disminuir las publicaciones a una vez al día, o incluso un par de veces a la semana.

Siempre prueba lo que funciona monitoreando a tus seguidores, y cuántas personas están haciendo clic en tus enlaces.

## **Sigue Las Tendencias**

Lo último que debes observar es estar al tanto de las tendencias. Es probable que las personas sigan una tendencia porque quieren saber lo que otras personas saben y ser parte de la multitud. La gente puede decir que quiere ser un individuo, pero ten en cuenta; quieren sentirse diferentes sobre ciertas cosas en sus vidas personales, como la ropa que usan. De hecho, deseas atraer a las personas que siguen las tendencias porque son a los que les gusta lo que le gusta a la mayoría de las personas. Cuantas más personas

vean que otras les guste algo que vendes, más probabilidades tendrán de ver tu anuncio y hacer clic en el enlace, luego comprar tu producto.

## Conclusión

Siempre ten en cuenta estas tácticas cuando comiences tu negocio en Instagram. Es muy fácil comenzar uno y no te costará nada por adelantado, por lo que hay mucho espacio para crear ingresos rápidos.

Mucha gente quiere su propio negocio porque saben que se puede ganar dinero. Por supuesto, las personas imaginan que las empresas son un trabajo duro y que necesitan un gran capital para comenzar.

¡Ahora con Internet y las redes sociales como Instagram, estás en camino de hacer que esas imágenes sean una ganancia perfecta!

Los resultados variarán y no hay garantías de que una cosa funcione sobre la otra. Por lo tanto, siga intentándolo y usa estrategias diferentes hasta que algo funcione.