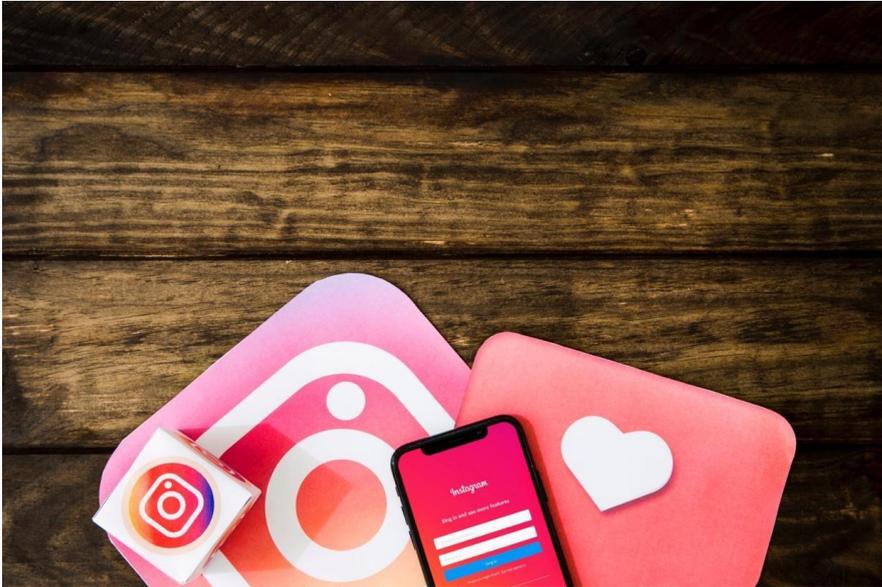


# Consigamos muchos clientes potenciales con tu cuenta de Instagram



Uno de los retos más importantes al momento de tener una estrategia de redes sociales es conseguir nuevos clientes potenciales, Instagram se convierte en un gran aliado para este reto que tiene cualquier negocio, marca o persona.

Conseguir clientes potenciales con Instagram es una tarea ardua, pero de resultados muy cuantiosos, vender con Instagram no se limita solamente a pagar publicidad, hay muchas acciones que puedes hacer para conseguir crecimiento orgánico, conseguir personas interesadas en tu producto o servicio y concretar ventas.

Instagram está creada como una red para compartir imágenes, por lo cual el texto no es muy bienvenido, pero existen formas de generar tráfico a tu página web e inclusive vender dentro de la plataforma, una de las formas en las que puedes enviar tráfico a tu web es a través del link en la descripción de tu biografía, puedes hacer más notorio este link mediante publicaciones que sean llamados a la acción, compartir videos que muestran contenidos de tu web, y compartir stories que enlacen a tu página.

Instagram nos ofrece muchas posibilidades para optimizar las publicaciones, pero es importante que conozcas las limitaciones y evites penalizaciones dentro de esta red social.

Instagram permite que redactes contenido de hasta 2000 palabras en la descripción de tus publicaciones, es bastante amplio ¿no?, pero tiene un número limitado de hashtags, más exactamente 30 por publicación, además solo puedes etiquetar un máximo de 20 personas por post.

En cuanto a seguimientos, puedes seguir y dejar de seguir a 200 personas por hora, si superas este número, Instagram te tomará como un BOT y penalizará la cuenta, es importante saber esto ya que al iniciar, una de las estrategias más comunes para crecimiento es el follow/ unfollow, esta técnica no es recomendable del todo ya que no controlas muy bien si la persona que te esta siguiendo lo hace solo porque lo seguiste, o porque le interesa tu contenido.

Además, tiene un límite de 60 comentarios por hora y 100 me gusta a otras publicaciones por hora. Es importante que no automatices las publicaciones, likes y follows en tu cuenta, ya que Instagram puede notarlo y penalizar tu cuenta e inclusive puedes perderla. Tampoco recurras a la compra de seguidores, ya que no serán seguidores de calidad, de nada sirve una cuenta con muchos seguidores si no son tu público objetivo.

Es importante que tengas una biografía poderosa, con contenidos de calidad, además puedes aplicar estas estrategias para atraer muchos seguidores que serán fieles a tu marca.

1. Conoce a tu público, sus gustos, sus características y comportamientos, es contraproducente invertir tiempo en estrategias de crecimiento si no sabes a quien quieres dirigir el contenido.
2. Adapta contenidos de otras redes sociales para compartirlos en Instagram.
3. Puedes espiar a la competencia, pero cuidado, no la copies, estudia el tipo de contenidos que comparte para darte una idea de que temáticas puedes tratar y cómo abordarlas, pero siendo original.
4. Crea contenido de tu marca enfocado a fechas importantes, puedes hacer promociones o publicaciones tipo “feliz día de ...”.
5. Usa fotos de calidad, con buenos hashtags, es decir hashtags potentes, que tengan un público amplio y también publica videos. En cuanto a los hashtags puedes estudiar los que usa tu competencia, también crear cinco tipos de hashtags que estén relacionado con tu marca para volverlos tendencia, y por último analizar qué publicaciones tienen más interacción y que hashtags utiliza.
6. Crea concursos, estos generan mucha interacción, puedes asociarte con otras cuentas para ofrecer premios más llamativos, además puedes pedir como requisito al concursante que etiquete a otros dos o tres amigos para participar, de esta manera ampliaras el público y generaras más follows e interesados por tu producto o servicio, y...
7. Usa las stories. Este punto es el que más fuerte debes trabajar, las stories, o historias son una gran vitrina para las empresas, cerca del 68 % de empresas crea contenido para Instagram stories, ya que generan engagement y captan interesados en tu producto, además, las historias cuentan con la funcionalidad swipe up, en el que puedes poner un enlace a tu sitio web y generar tráfico a tu página web o tienda.

Acá te daremos unos tips para hacer historias exitosas:

- Piensa muy bien el texto, la imagen es muy importante, pero el texto agrega mucho valor y le da un direccionamiento a la imagen en la

historia, puedes usar gifs, emociones o resaltar los textos para destacarlos.

- Crea una página web específica al contenido que compartas en una historia, si estas vendiendo un producto y tienes la función de swipe up, las personas que lleguen a el enlace a los que los direccionas, si ven que no tiene que ver con lo que dice la historia, enseguida abandonaran el sitio. Ten en cuenta que la función de swipe up se activa al conseguir diez mil seguidores, si se hace publicidad en Instagram Ads, o también al enviar enlaces en IGTV.
- Como estas empezando con tu cuenta de Instagram siempre puedes asociarte con influencers para ganar notoriedad, ya que tendrás acceso inmediato a su audiencia, es muy importante que el influencer esté dentro de la categoría de tu producto o servicio, para que su público esté dentro de tu público objetivo.
- Permite que se puedan compartir tus historias, de esta forma llegarás al público de tus seguidores y será más fácil conseguir más interesados en tu cuenta y que tu comunidad crezca.
- Si tu producto o servicio está limitado por la ubicación, puedes añadir una etiqueta de ubicación a tus historias, así tu público sabrá que solo te mueves en esta zona.

Te invitamos a aplicar estos consejos para conseguir grandes resultados.