

SUPER BONUS

CREA TU ESTRATEGIA DE MARKETING PARA INSTAGRAM

RAQUEL G. ESTRUCH

Ya sabes lo más importante para crear una buena estrategia de Instagram: Foco y objetivo.

En cuanto tengas este punto controlado, el siguiente paso es crear una buena estrategia de marketing para Instagram.

Como en el caso anterior, aquí también es importante que sigas los pasos en el orden que te indico para que empiecen a funcionar desde el primer momento.

1. OPTIMIZA TU BIOGRAFÍA

Presta atención a este punto en concreto porque de eso depende que la gente siga tu cuenta o no.

Cualquiera que visite tu perfil debe poder saber con un simple vistazo quién eres, qué haces/ ofreces y cómo les vas a ayudar.

Si no lo haces así, no crecerás.

2.INCLUYE EN TU BIO UNA URL

Esta es una opción que te ofrece Instagram y no debes desaprovechar.

Puedes potenciar cualquier parte de tu web como: tu blog, los servicios que ofreces, los libros que vendes, cursos...

Si quieres destacar varios apartados hay herramientas externas como es el caso de Linktree que te permite generar una página con múltiples enlaces.

3.CREA UN FEED ATRACTIVO

Tener un feed atractivo te va a ayudar a destacar y así llamar la atención de la persona que ha llegado a tu perfil.

De esta manera sabrán cuál es la temática de tu cuenta y verán que las publicaciones son creativas y están organizadas.

Entre los diferentes tipos de feed que puedes utilizar están: El vertical, el horizontal, el ajedrez, el rompecabezas ...

4.PUBLICA CONTENIDO DE FORMA REGULAR

Si quieres que tu cuenta crezca y alcanzar los objetivos que te has marcado deberás publicar contenido de forma regular.

Esto no significa publicar contenido todos los días y a todas horas. Aunque existen horas mejores que otras para publicar, todo va a depender de tus seguidores.

Para tener esta información vas a tener que ir probando distintos días y horas de publicación, hasta encontrar cuáles son los momentos en los que logras más alcance e interacciones.

5.UTILIZA HASHTAGS

La utilización de Hashtags en Instagram es una estrategia de la que no te puedes olvidar porque hará que tus publicaciones tengan un alcance mayor.

Es mejor utilizar aquellos que son más específicos y que, seguramente, sean los que utilicen tu público objetivo a la hora de realizar búsquedas en Instagram.

6. AÑADE UBICACIONES

Utilizar las ubicaciones de Instagram es útil porque así puedes dar a conocer el lugar en el que estás. Esto te va a ayudar a conectar con personas de tu entorno y a crear comunidad.

Además, al incluir una ubicación en tus publicaciones esto hará que aparezcan en el Explorer de Instagram para ese lugar, lo que te dará mayor visibilidad.

Otro punto a favor es que, es muy fácil incluirlas en tus publicaciones e historias.

7. UTILIZA LAS HISTORIAS

Las Historias te permiten compartir vídeos cortos que desaparecen al cabo de 24 horas, en los cuales puedes añadir texto, stickers, emojis, etc. Esto hace que la creación de Historias se dirija a compartir momentos más casuales y espontáneos. Y también lo debes incluir en tu estrategia en Instagram.

Habla de tu día a día, enseña el lugar en el que escribes, haz preguntas a tu audiencia, echa mano del sentido del humor o aprovecha este espacio para reflexionar sobre temas que te interesan y que creas que también pueden ser de interés para tu comunidad.

RAQUEL G. ESTRUCH

8.UTILIZA LAS HISTORIAS DESTACADAS

Las Historias Destacadas son los iconos que se encuentran justamente debajo de la biografía.

Ahí se encontrarán todas las stories que por algún motivo has querido destacar.

Mi consejo es que las dividas por temáticas y diseñes unas portadas acordes con el tema a tratar y la imagen de tu marca.

9.REELS

Para captar a todos esos nuevos seguidores aporta contenido de valor en tus Reels.

Educa, informa, entretén, aconseja...

Además, otro punto a favor es que, no son efímeros como las stories.

Todos los Reels que hagas quedarán compartidos en tu feed y en la sección "Reels" de tu perfil.

RAQUEL G. ESTRUCH

10.INTERACTÚA CON TUS SEGUIDORES

Haz networking. Si eres de los que publicas y esperas a que te lleguen las interacciones por arte de magia, vas por mal camino.

Debes interactuar con tus seguidores. Bien contestando a todos los comentarios que te hacen o, bien, generando conversación a través de preguntas u opiniones.

No los ignores, porque si no ellos van a terminar haciéndote lo mismo.

Otra acción que no debes de olvidar es el networking con otras cuentas afines a tu sector.

Entabla conexiones con ellos a través de comentarios de valor en sus publicaciones. De esta forma podrán surgir alianzas poderosas.

CONTACTA CONMIGO



raquelestruch.com



info@raquelestruch.com



[@raquel_g_estruch](https://www.instagram.com/raquel_g_estruch)



[linkedin.com/in/estruchraquel](https://www.linkedin.com/in/estruchraquel)