

PYMES & REDES SOCIALES

CÓMO UTILIZO INSTAGRAM PARA
VENDER EN MI PYME



> CÓMO UTILIZO INSTAGRAM PARA VENDER EN MI PYME



Estadísticas

Usuarios activos mensuales: 1 billón

Usuarios activos diarios: 500 millones

Usuarios activos diarios de Stories: 400 millones

Fotos compartidas: 50 mil millones

Perfiles de Empresa: 28 millones

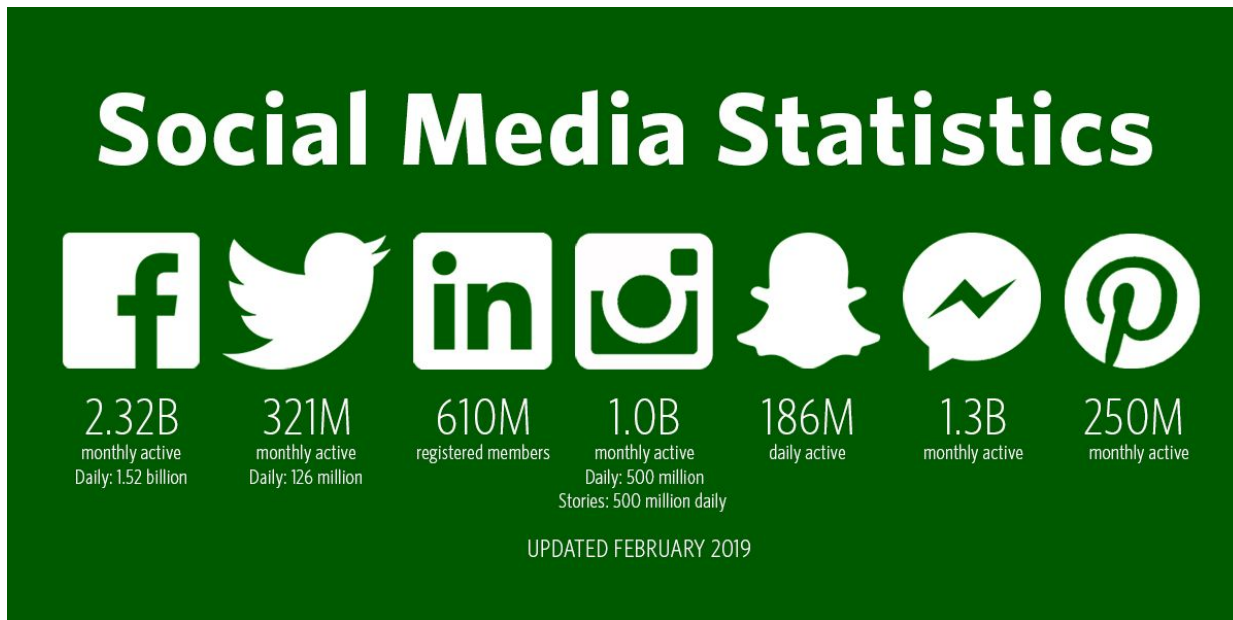
Me gusta por día: 4.5 mil millones

Cantidad de fotos y videos subidos por día: 100 millones +

> CÓMO UTILIZO INSTAGRAM PARA VENDER EN MI PYME



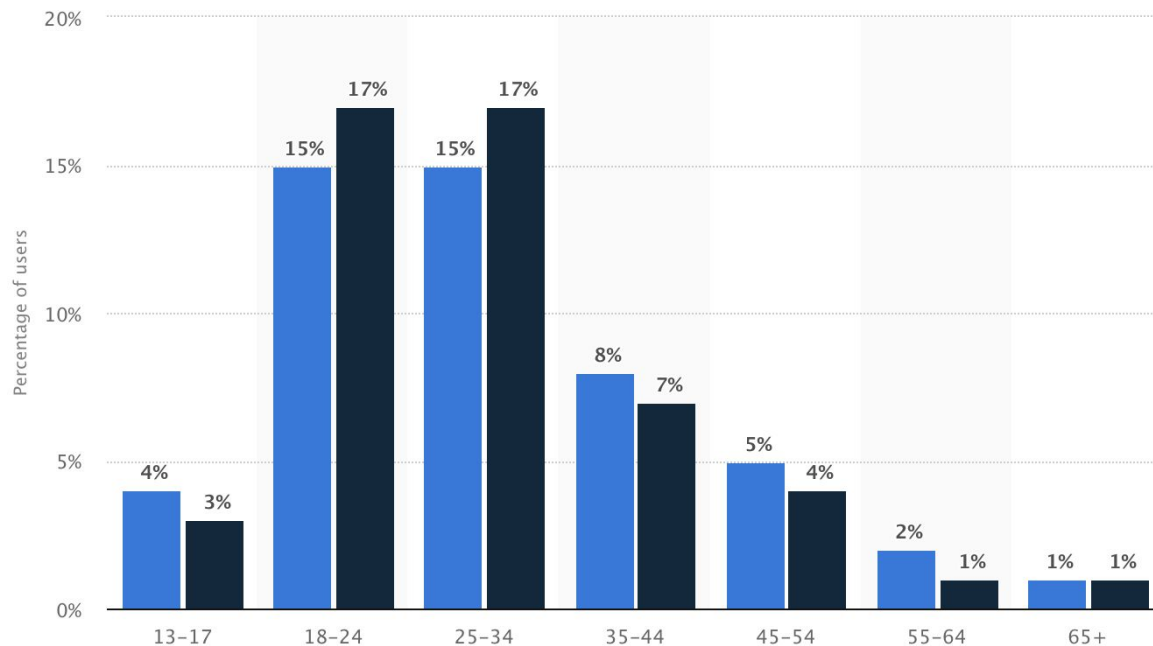
Usuarios activos



CÓMO UTILIZO INSTAGRAM PARA VENDER EN MI PYME



Demografía



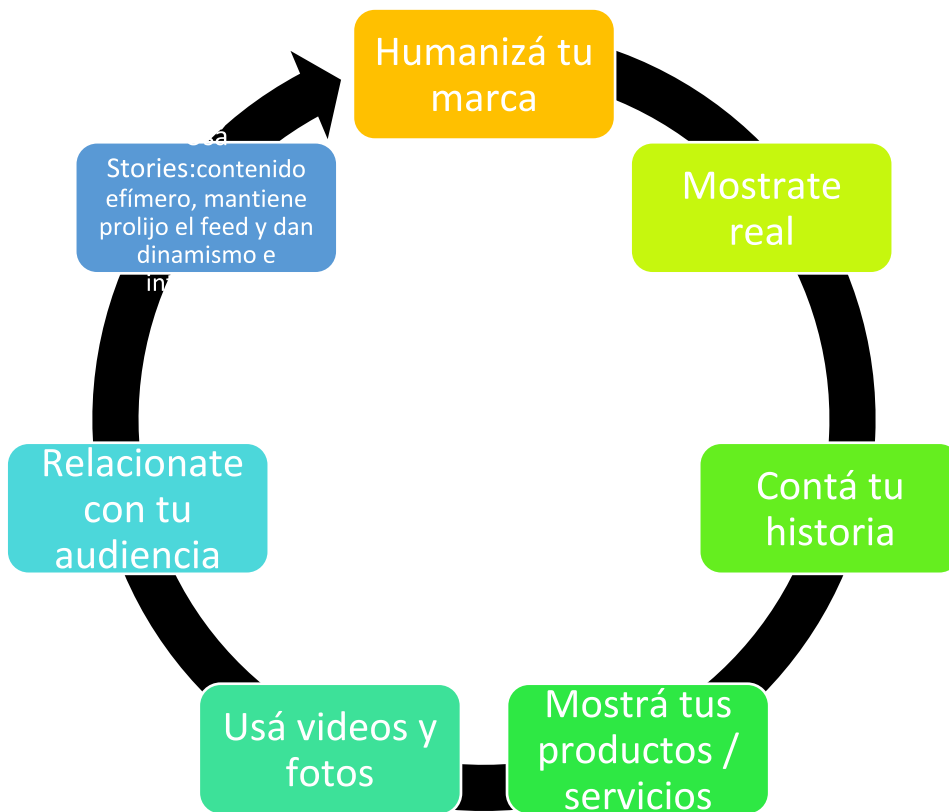


Oportunidades

- 80% de los usuarios siguen un negocio en Instagram.
- El 30% de los usuarios de Instagram compraron un producto que descubrieron por primera vez en Instagram.
- El 65% de las publicaciones de Instagram con mejor rendimiento presentan productos.

Instagram es un gran potenciador de consumo de nuevos productos.

CÓMO UTILIZO INSTAGRAM PARA VENDER EN MI PYME

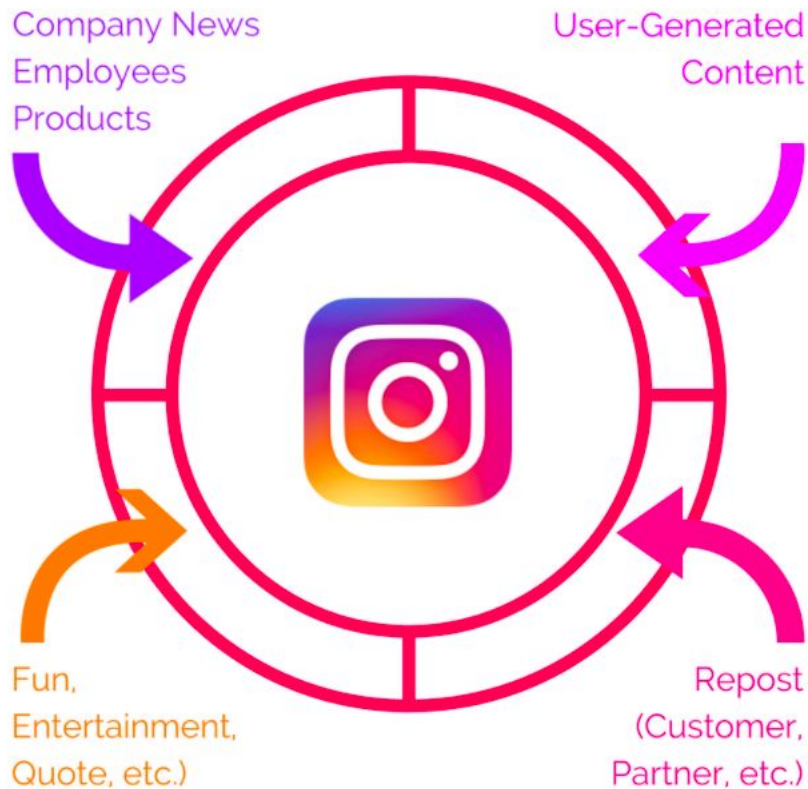


> CÓMO UTILIZO INSTAGRAM PARA VENDER EN MI PYME



Territorios

1. ¿Cómo quiero que se sientan mis seguidores?
2. ¿Quién está publicando en esta cuenta?
3. ¿Puede una persona ser la voz de tu marca?
4. ¿En qué está interesado mi público objetivo?
5. Si mi marca fuera una persona, ¿en qué estaría interesada?



> CÓMO UTILIZO INSTAGRAM PARA VENDER EN MI PYME



Los hashtags son el proceso de clasificación de Instagram. Es difícil entregar el contenido adecuado a las personas adecuadas. Los hashtags ayudan a los contenidos a ser encontrados por los usuarios más interesados en verla.

1. Mantené tus hashtags organizados.
2. Encontrá tu volumen óptimo.
3. Reducí tus hashtags.
4. Investigá lo que otras personas están etiquetando.
5. Probá hashtags relacionados.
6. Seguí tus propio hashtag.
7. Creá un hashtag de campaña



De seguidores a clientes

Necesitamos una base de seguidores como base que estén interesados en probar la marca.

Promociones: Ofertas, descuentos para impulsar la primera compra por instagram. Ser clara con las reglas para aplicar el descuento y fecha límite.

Concursos: Que requieran que alguien siga su cuenta o publique con un hashtag para ingresar y que el premio genere la prueba del producto/servicio.

RSE: El 81% de los millennials esperan que las empresas se comprometan públicamente con la caridad. Hacerlo puede generar afinidad para su marca y ayudar a convertir a los seguidores en clientes.

Teasers: Instagram Mostrar a la audiencia imágenes de nuevos productos antes de que estén disponibles.

Lanzamientos en vivo: Presentar nuevo producto o servicio utilizando Instagram Live. Incluir un enlace de compra en la biografía.

CÓMO UTILIZO INSTAGRAM PARA VENDER EN MI PYME



Concursos

Hacé concursos propios, cobranding con marcas e influencers.

Son una de las técnicas más efectivas de crecimiento orgánico



qué hacer es:

- 1) Seguirnos ✓
- 2) Darle like a la publicación ✓
- 3) Etiquetar a 5 amigos ✓

El sorteo inicia hoy lunes [20/08/18 a las 18:00hs] y culmina el jueves [23/08/18 a las 18:00hs]

Recordá

- Mientras más comentarios hagás más oportunidades tenes de ganar.
- No es válido etiquetar empresas ni personas famosas.
- Tenés 72hs para participar.
- El sorteo se realizará utilizando la aplicación "Easypromos".

#idearhome #suerte #etiquetaygana
#sorteoidearhome #tulugarenelmundo
#goodluck #gift #sorteo #bares #argentina
#Eames #design #furniture #photooftheday

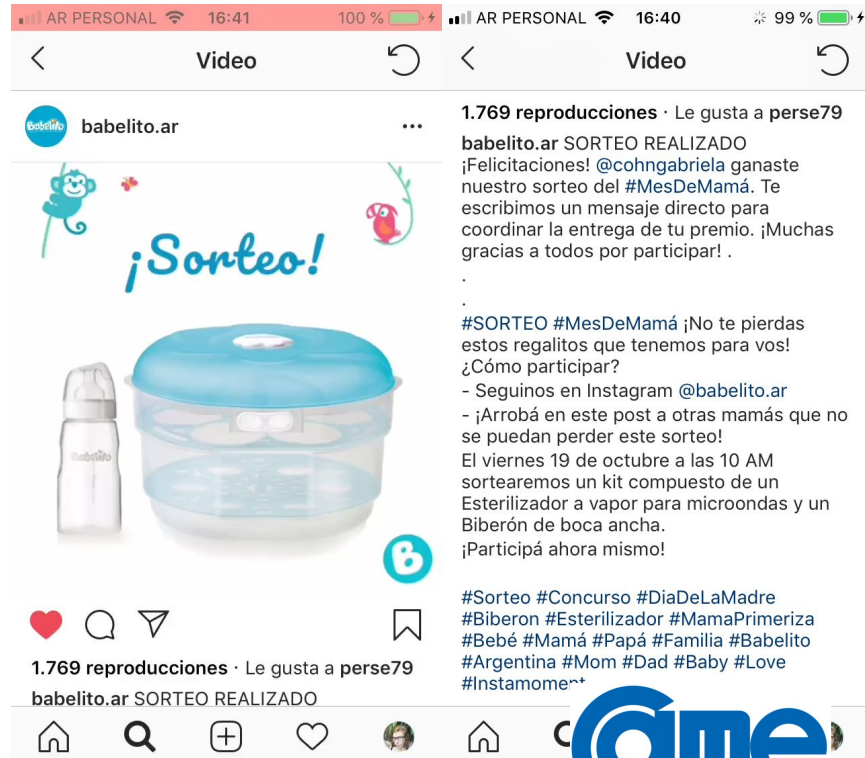
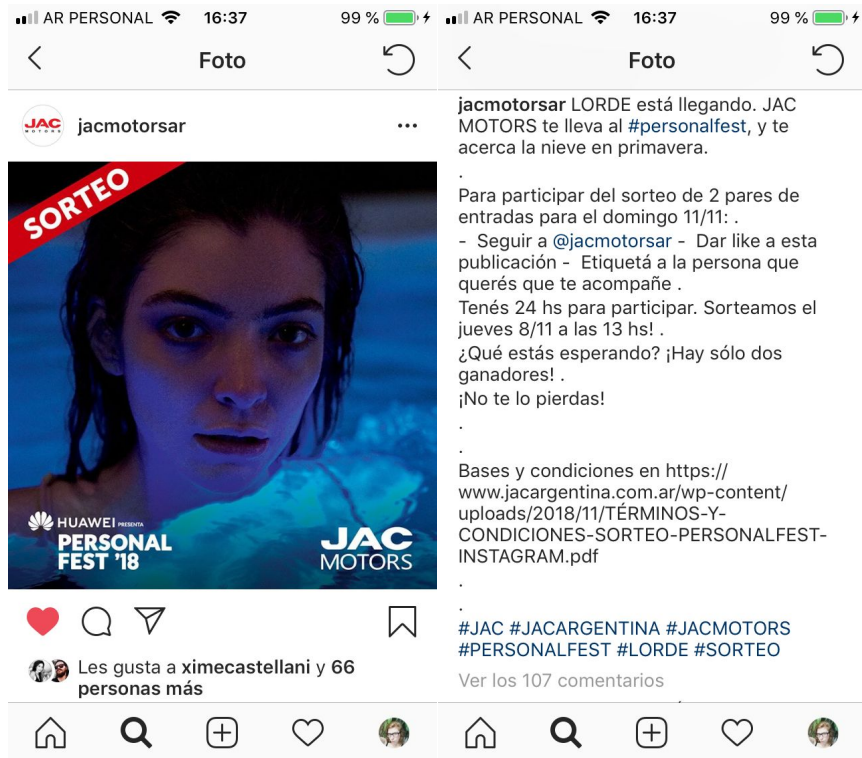
Ver los 11.715 comentarios



CÓMO UTILIZO INSTAGRAM PARA VENDER EN MI PYME



Concursos



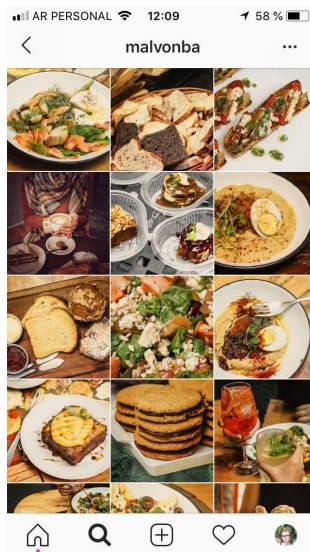
➤ CÓMO UTILIZO INSTAGRAM PARA VENDER EN MI PYME



Imágenes

Que tu feed tenga una dirección de arte coherente, cuando el usuario llega decide dar su follow por la experiencia del scroll.

60% of the top brands use the same filter for every post.



CÓMO UTILIZO INSTAGRAM PARA VENDER EN MI PYME



Stories

- Son la tendencia más amada por los usuarios.
- Liberan a la audiencia del compromiso del contenido perdurable
- Al ser efímeras, generan mayor empatía

Tipos de Stories

- Texto
- Vivo
- Normal
- Boomerang
- Super Zoom
- Enfoque
- Rewind
- Manos Libres
- Hyperlapse
- Musica

Herramientas Stories

- Stickers
- Ubicación
- Mención
- Hashtag
- Gif
- Hora
- Encuesta
- Cuestionario
- Musica Letra
- Emoji Intensidad
- Preguntas
- Temperatura



> CÓMO UTILIZO INSTAGRAM PARA VENDER EN MI PYME



Stories

Compartí las publicaciones en Stories para que la gente las vea e interactúe y vaya al feed.

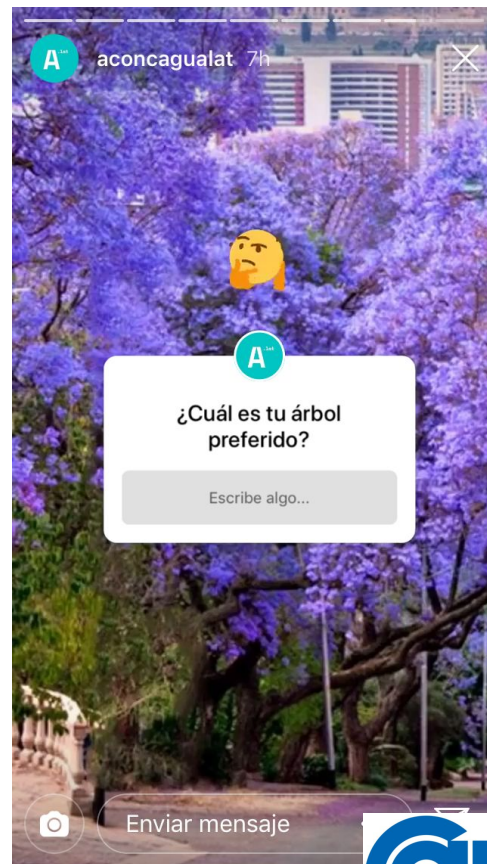


> CÓMO UTILIZO INSTAGRAM PARA VENDER EN MI PYME



Stories

Preguntas: Nos permiten dialogar con nuestra audiencia

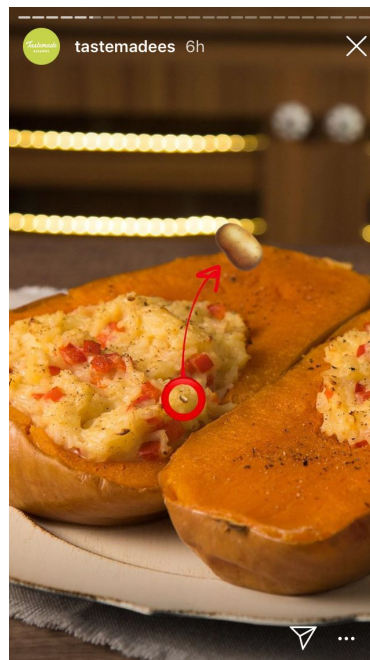


➤ CÓMO UTILIZO INSTAGRAM PARA VENDER EN MI PYME



Stories

Encuestas: para investigar y jugar





* PREGUNTAS?

Asesoramiento técnico en Financiamiento y Asistencia

Trabajo conjunto con bancos y organismos públicos

Orientado a: Entidades, MiPymes y emprendedores de la Red CAME

Brindamos información actualizada de las medidas financieras de emergencia que se anunciaron desde el gobierno:

1. Líneas de financiamiento por Comunicaciones BCRA
2. Programa REPRO
3. Relevamiento de emprendimientos vinculados al Covid-19

¡Trabajemos juntos en esta compleja situación! ¡Estamos a disposición!

Contacto: financiamiento@came.org.ar



Confederación Argentina de la Mediana Empresa



MAS INFORMACIÓN SOBRE CURSOS A DISTANCIA EN
WWW.CAME-EDUCATIVA.COM.AR