Tener




y no morir
en el intento

nicole.m

**Competencia, precios, productos de mejor calidad, cuentas con 25 mil seguidores, personas que tienen una comunidad super fidelizada... Empezar en redes sociales, especialmente en Instagram, puede dar MUCHO miedo. Me encuentro en consultoría con muchas personas que arrancaron su camino en el mundo digital sin haber pensado en algunas de las cosas que planteo en este archivo (y si este es tu caso, ¡no te preocupes!) pero siempre digo que hacer las cosas bien de antemano y con tiempo nos ahorra muchos dolores de cabeza en el camino.**

Ahora sí, ¡empecemos!

**Para la imagen de marca, la clave es mantener la coherencia visual:**

Y acá hay una salvedad que tengo que hacer porque muchas veces se confunden las dos cosas. Ser coherente en tu identidad visual no significa que tengas que mostrar que tu vida es perfecta. Soy fan de tener una paleta de colores, un estilo de edición, que sea agradable a la vista lo que ven mis seguidores. ¿Eso significa que tengo que mostrar que mi vida es ideal? ¡Para nada! Sólo que le doy mucha importancia a la coherencia de mi marca en todas mis plataformas: sitio web, linktree, Instagram, etc.

Pensalo así: si invitás amigos a casa, ¿los recibís con todo tirado, con el mate caido en el piso y el baño hecho un desastre? Lo mismo pasa con tu feed. Si no podés pagar una diseñadora, te dejo el mismo tip de siempre: Canva con tutoriales de YouTube para sacarle el mayor jugo posible y depositá todos los meses algo de dinero en la alcancía rotulada **“DISEÑO GRÁFICO”.**

**Aprovechá las historias destacadas:**

Muy pocas personas se dan cuenta de lo mucho que pueden sacar de las historias destacadas de Instagram. Dejar ahí cosas como preguntas frecuentes, horario de atención, información de contacto y clientes felices le da otro nivel de profesionalismo a tu Instagram.

**Sabé a quién le hablás (en serio):**

¿No conocés a tu público? Tiene más valor que te pares en la avenida más transitada de tu ciudad y te pongas a gritar como loca esperando que alguien te preste atención entonces. En mis recursos gratis podés encontrar uno que incluye 50 preguntas para que definas a tu público ideal. Si no tenés esto aceitado, no vas a poder pasar al siguiente tip.

**Escribí textos que las personas quieran leer:**

Hasta ahora si seguiste estos tips logramos limpiar tu casa y saber a quién vas a invitar, ahora queda mandarle la invitación para que quieran venir. Y en eso tu mejor amigo es el contenido, porque contenido de calidad se traduce en comentarios reales de tu audiencia. Y esa mis queridas, es LA manera de ganarle al algoritmo de Instagram: la red social lo lee como que es algo de valor y que a la gente le interesa, aumenta tu tasa de engagement, y tu cuenta se hace más relevante orgánicamente.

**Planteate objetivos SMART:**

Específicos, Medibles, Alcanzables, Relevantes y Definidos en el Tiempo. ESA es la definición de objetivos inteligentes. Arrancá planteándote objetivos para vos como

persona, después relacionados a redes sociales y por último para tus productos y servicios. ¿Cuál es la clave? Que sepas la diferencia entre un deseo y un objetivo.

- Un deseo se ve así: "QUIERO QUE ME VAYA BIEN".
- Un objetivo así: "Incrementar mis ventas a través de la tienda online un 30% en los próximos tres meses".

El primero es inmedible y seguramente te deje frustrada, el segundo es alcanzable y podés armar un plan de acción para conseguirlo.

**Hablando de plan de acción, planteate cómo van a ser tus semanas:**

Día a día, semana a semana, mes a mes tenemos la oportunidad de alcanzar las cosas que nos planteamos. ¿Cómo lo hacemos? Subdividiendo los objetivos que nos planteamos en otros más chicos. Por ejemplo, si tu objetivo es rediseñar tu logo antes de julio, los mini pasos que tenés que tomar para alcanzarlo son: pedir tres presupuestos a diseñadoras, armar tres moodboards distintos en Pinterest para que la diseñadora tenga de referencia, aprobar el presupuesto, hacer los ajustes necesarios, armar un posteo relacionado con el cambio de imagen, hacer el cambio de imagen paulatinamente en todos los lugares donde se incluya tu logo. Así vas a poder ir viendo cuáles son las claves de cada semana.

**Armá un calendario de contenido, EN SERIO:** Y uno al que te puedas comprometer seguirle el ritmo. De nada sirve que postees 23 veces en una semana y desaparezcas un mes entero. Hasta acá estudiaste a tu público y ya sabés que esperan ver, armá el calendario con textos que vayan más allá de lo que vendés, ampliá el universo de tu marca para mantener el interés de las personas que te siguen.
Animate a los vivos: No te puedo explicar lo que crecen las cuentas de Instagram después de un vivo.

Si no te animás sola, hacelo con alguna amiga, hacelo mostrando algo sin enfocarte a la cara, enseñá una receta, un DIY, hacelo así sean 5 minutos. Vas a ver cómo empezás a conectar con tu audiencia desde otro lado.

**Renová tu stock de fotos:**

No hace falta que tengas una fotógrafa profesional a disposición (aunque ya sabés qué opino: si podés pagarla es genial porque nos damos una mano entre todas en este ecosistema emprendedor). Podés comprar fondos de fotos y props en cotillones, mercerías, florerías... Depende cual sea tu producto o servicio vas a tener mil opciones para incorporar. Con eso listo, ponete en tu casa a sacar y editar fotos como si no hubiera un mañana. La única forma de volvernos buenas en algo es HACIENDO.

**Hacete amigas:**

Seguro estás pensando "quiero, pero, ¿cómo?". Tan simple como empezar a dejar comentarios o mandar mensajes privados con buena onda. Es el "hola, ¿querés ser mi amiga?" del jardín de infantes en versión digital. Tener el apoyo de personas que pasan por las mismas situaciones que vos día a día es clave para no enloquecer en el camino.

**Por último, sé tu mejor amiga:** Mostrate.

Si te da verguenza, aprovechá las historias que se borran en 24 horas. Contale tu historia al público. Sé una persona real, sacate el disfraz de fantasma. La gente ya no conecta con productos, conecta con personas. ¿Qué te diferencia del resto? Tu historia de vida, de cómo llegaste hasta acá, lo que te inspira, lo que te mueve. Ese

# ¡Gracias!

¡Espero que te haya gustado esta mini guía para no morir intentando dominar Instagram! Los recursos gratis que hago son para que todas puedan empezar a sentirse cómodas en redes sociales. Si te gustó, por favor compartilo y arrobame así mi cuenta sigue creciendo y puedo ayudar a más y más emprendedoras.

**¡Nos vemos la próxima!**

nicole.m