

@danigfinanzas

GUÍA PARA OPTIMIZAR TU INSTAGRAM

COMO AGENTE DE
SEGUROS DIGITAL



ACADEMIA DE

AGENTES

de seguros digitales

OPEN MINDS AGENCY STUDIOS LLC

QUIEN NO ESTÁ EN INSTAGRAM NO EXISTE

Poco a poco ese concepto fue migrando año tras año. De estar en internet se pasó a estar en Facebook, posicionada como la red social más grande del planeta. Todo se promocionaba a través de Facebook. Todo el mundo tenía una fanpage, estaba en grupos de Facebook y casi cualquier suceso importante ocurría allí.

Con el tiempo Facebook empezó a añadir más y más herramientas, se convirtió en una plataforma tan robusta que dio paso a una oportunidad: una red social basada en la sencillez, pero con todo el poder de hacer mover el mundo.

El nacimiento de Instagram fue lento, pero hoy se ha posicionado en el top de las redes sociales más usadas, no solo para aspectos personales sino también para negocios. Hoy **TODOS** están en Instagram, y esto dió mucho poder a las personas.

Esta masividad que hay en Instagram trae al mismo tiempo una **oportunidad**: es muy probable que tu competencia **NO** esté haciendo las cosas **correctamente**.

El crecimiento de la red social ha sido tan masivo, y la promoción que se le ha dado de ser una herramienta poderosa para montar tu negocio y vender mucho, ha hecho que, al mismo tiempo, gran cantidad de personas lleguen a tratar de montar su negocio creyendo que ocurrirá por sí mismo, que con solo realizar publicaciones sin pensar será suficiente para atraer ventas... y nada más alejado de la realidad.

Si bien Instagram es una de las redes sociales más sencillas de usar, tiene su lógica, sus estrategias y secretos, los cuales podemos aprovechar para llevar nuestra cuenta al siguiente nivel.

En este e-book queremos compartirte el proceso inicial que TODAS las marcas personales de **AGENTES DE SEGUROS DIGITALES** deberían tener en cuenta y aplicar para empezar con el pie derecho en Instagram, lo cual te ayudará a que los resultados que esperas lleguen mucho más pronto de lo que esperas.

¡Empecemos!

LA BIOGRAFÍA PERFECTA

La biografía es tu tarjeta de presentación, es la cara con la que recibes a todas las personas que pueden convertirse en un cliente.

¿POR QUÉ ES IMPORTANTE CUIDARLA?

Porque dependiendo de qué tan interesante sea y en conjunto con el contenido, puede implicar que una persona te siga o no, incluso una biografía mal construida puede implicar que **te sigan personas que no te interesan.**

Por ejemplo, un error al momento de crear contenido es publicar cosas que no están muy relacionadas con la identidad de la marca o el negocio.

Si bien eres libre de hacer lo que quieras con tu cuenta, al mismo tiempo debes tener presente que lo que publiques **afectará directamente las estadísticas**.

Supongamos que publicas un chiste que te pareció muy gracioso y este llega a muchas personas que no te siguen.

Si tienes una biografía que no deja clara la intención de tu cuenta o de entrada no tienes nada en ella, puede que la persona empiece a seguirte, si además el contenido que publicas suele salirse de la temática que necesitas.

Ahora estarás pensando *"pero si me siguió ¿eso no es bueno?"* y la respuesta es **NO, es malísimo**. El algoritmo de Instagram muestra tus publicaciones a un número limitado de personas y según la respuesta de estas, lo empieza a expandir a más personas o deja morir la publicación.

Si tienes 1000 seguidores, Instagram le muestra la publicación a 50. Esos 50 resultan ser personas que te siguieron sin estar interesadas en el contenido importante de tu cuenta, el resultado será que no interactúen y tu cuenta muera.

Es esa la razón por lo que comprar cuentas con seguidores es inútil, porque tiene demasiados seguidores que seguramente no están interesados en tu temática e incluso si lo están, puede que no estén interesados en ti. Eso se convierte en una bola de nieve que hace que las cuentas se estanquen.

Por si fuera poco, una mala biografía puede hacer que **pierdas clientes**. Muchas personas que publican anuncios están confiadas en que las personas harán clic y resolverán todas sus dudas, pero la mayoría cuando vemos un anuncio de algo que pueda interesarnos lo primero que hacemos es entrar a la cuenta para ver quienes son.

Es allí donde la **biografía** juega un papel fundamental ya que puedes dejar claras tus intenciones, brindar mucha información valiosa y al mismo tiempo tener una vía directa para que la **persona te contacte**.

¿CÓMO SERÍA UNA BIOGRAFÍA PERFECTA?

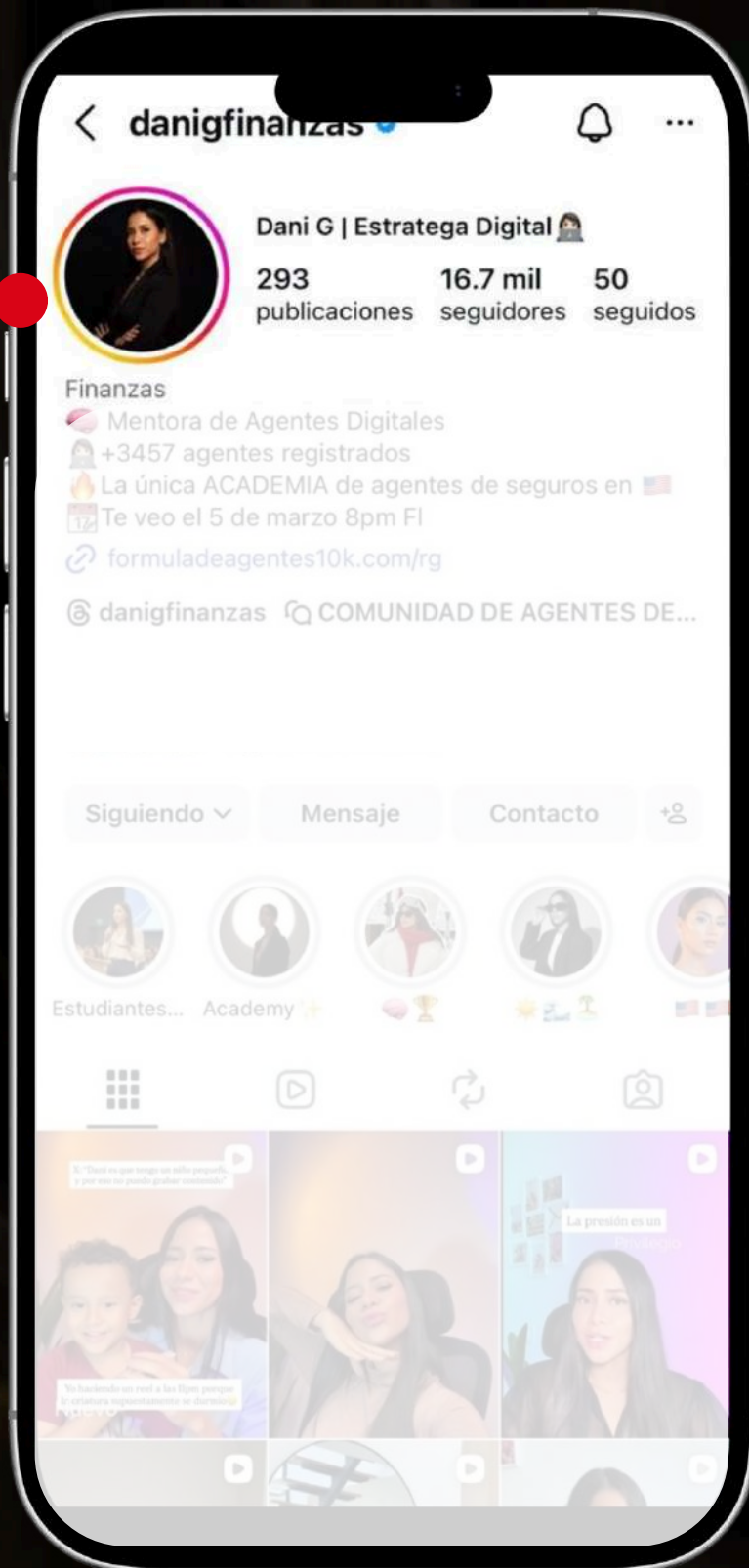


Foto de perfil

Logo de tu negocio o, si eres una marca personal, una foto profesional.

Deben poder reconocerte.

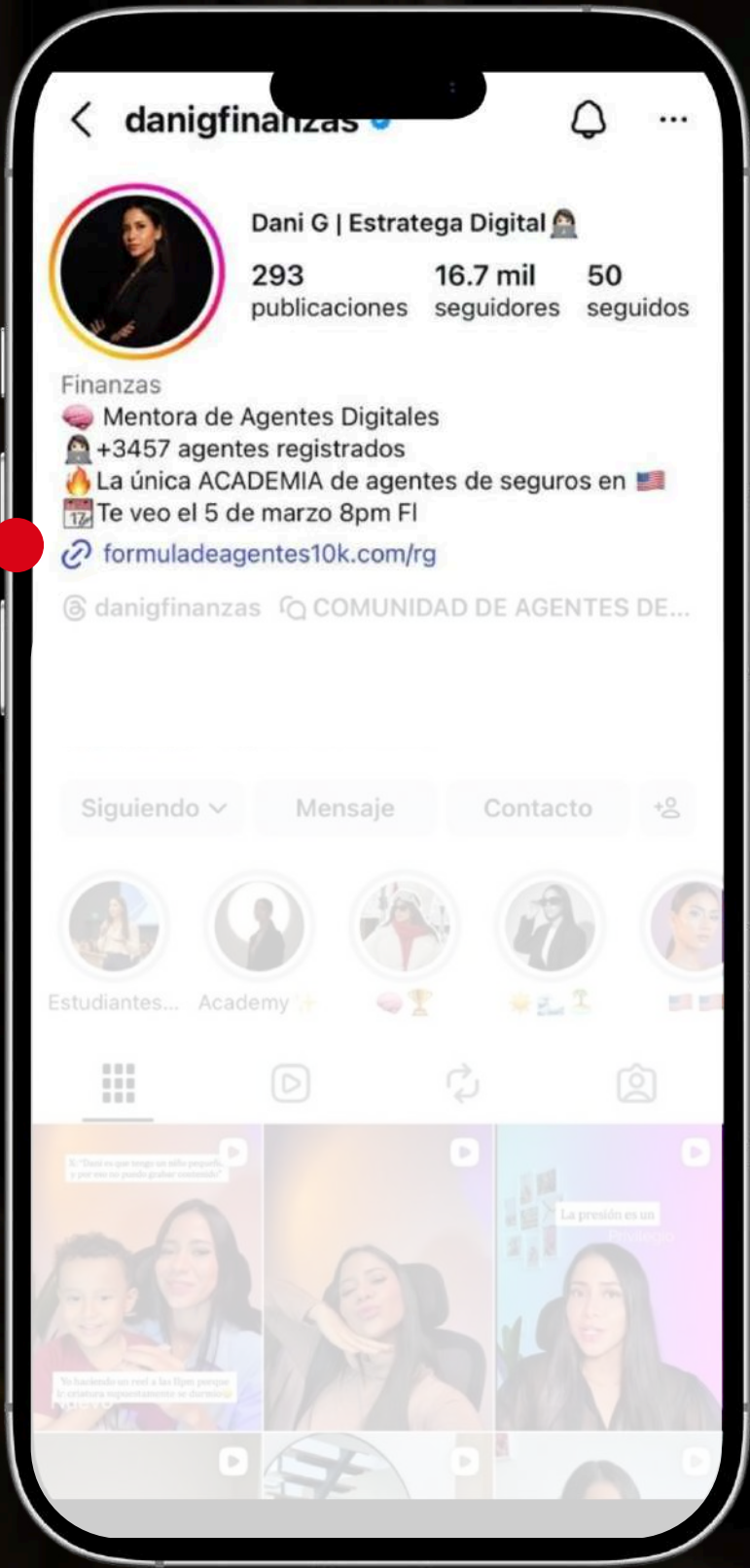
¿CÓMO SERÍA UNA BIOGRAFÍA PERFECTA?



Puntos de información

Cuentas con 2 a 3 renglones para dejar claro quién eres, lo que ofreces, y cuál es tu propuesta de valor o servicios.

¿CÓMO SERÍA UNA BIOGRAFÍA PERFECTA?

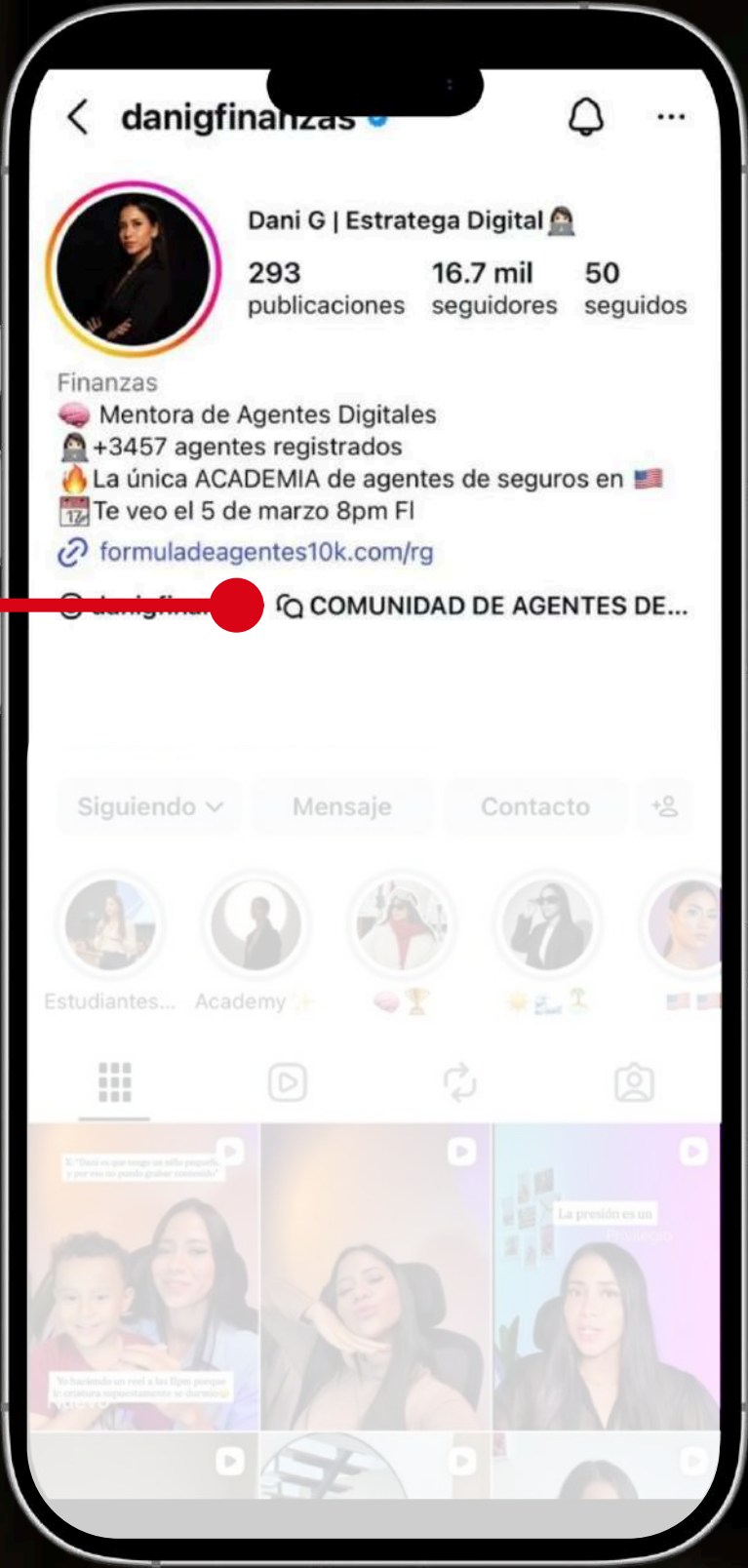


Enlace

Debes tener o bien, el enlace a tu página web, o un enlace hacia tu WhatsApp.

Para que las personas puedan contactarte de forma inmediata.

¿CÓMO SERÍA UNA BIOGRAFÍA PERFECTA?



Lugar

Donde tus clientes (leads) pueden encontrarte es vital, por eso aquí deberías tener el enlace de tu Calendly directo.

Para que tengan una asesoría financiera contigo

¿CÓMO SERÍA UNA BIOGRAFÍA PERFECTA?



Historias destacadas

Esta función muchos han dejado de usarla con más frecuencia pero es una herramienta muy poderosa. No tanto para organizar cada historia que publiques, sino para dejar fijo información que **SIEMPRE** quieres que esté disponible, como preguntas frecuentes, catálogos, menús, cursos, etc

Como ves, solo hasta aquí en la optimización de tu Instagram hemos cambiado totalmente la manera como las personas pueden percibir tu cuenta, la información que brindas Y facilitado el acceso a ti.

Solo estos cambios pueden **mejorar** tus conversiones en el caso de que ya cuentes con seguidores que estén revisando tu perfil, pero aún debemos pasar a una de las partes más importantes, que son las que generan ese **tráfico** que necesitamos para poder vender.

3 TIPS

**para aumentar
tus
seguidores y
ventas**

En las redes sociales, en especial en Instagram, existe una **tríada** que es el centro de todas las estrategias que se quieran implementar.

Cualquier persona que intente avanzar dejando de lado cualquiera de ellas, está destinado a **fracasar** o a que sus resultados nunca sean los esperados y, si llevas un tiempo usando Instagram, seguramente te darás cuenta que es verdad, porque todos alguna vez hemos olvidado alguna de ellas.

1. EL CONTENIDO DE VALOR

Si te gusta el marketing digital y las redes sociales como mínimo habrás escuchado mencionar una vez las palabras "**contenido de valor**" y es que se encuentra en todas partes.

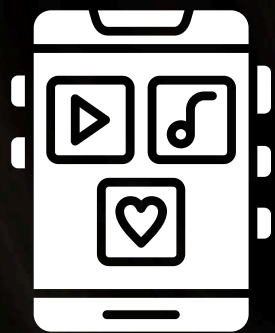
Básicamente este son las publicaciones que realizamos en la cuenta de Instagram y su función es **atraer** a las personas con contenido que ellos quieran consumir.

El gran problema con el contenido de valor y la razón por la que lo incluí en este ebook de optimización es que las personas tienen muchos problemas para saber:

- ¿Qué es y qué no es un contenido de valor?
- ¿Cómo sé si lo que estoy publicando puede considerarse como tal?

Y ESO ES LO QUE QUIERO EXPLICARTE

Para un contenido considerarse de valor debe apelar a una de las siguientes categorías:



ENTRETENER



EDUCAR



CONECTAR

2. LA IMPORTANCIA DEL SERVICIO AL CLIENTE

El siguiente punto a optimizar es el servicio al cliente. No te alcanzas a imaginar la cantidad de negocios que he visto morir simplemente porque el servicio que prestan es **pésimo**.

Incluso es probable que tú también hayas vivido el caso de querer comprar a una marca y que el servicio al cliente sea tan malo que o bien, decides no comprar, o si lo haces la próxima vez prefieres comprar en otro lugar.

Esto es un tema muy delicado porque puedes tener la estrategia de marketing y contenido más genial del mundo, haber invertido millones en publicidad, pero si al momento que la persona tiene una duda o se contacta con un asesor su experiencia es horrible, las ventas no subirán.

Este aspecto también hace parte del trabajo que debe realizarse en Instagram y demasiados negocios lo dejan de lado. Es por eso que en esta ocasión quiero compartirte unos super **tips** que te ayudarán a prestar un servicio de máximo nivel.

TIEMPOS DE ACCIÓN

Sé que no todos los emprendimientos pueden permitirse una persona que esté atendiendo los chats 24/7, pero sí es importante que durante el horario de atención ninguna persona debe quedar sin respuesta y mucho menos dejarla esperando.

Una persona que escribió para resolver sus dudas o recibir asesoría para la compra nunca debería tener que esperar más de **5 minutos**, siendo ya esto demasiado tiempo de espera. Siempre que se pueda, debe darse una respuesta inmediata porque esto aumenta la probabilidad de cerrar una venta.

Si quieres puedes implementar las herramientas de respuesta automática para darle información importante y hacerle saber que ya estás al pendiente, que en breve le responderás.

3. LA CONSTANCIA

¿Ya intentaste publicar de forma constante en tu red social sin conseguirlo?

Tranquilo, nos ha pasado a todos y es que el mantenimiento de una cuenta de Instagram es un proceso que demanda demasiado tiempo, tiempo que un emprendedor siendo su propio jefe, su propio diseñador, su propio modelo, su propio vendedor, su propio community manager, **no tiene**.

A pesar de que puedas tener 20 mil cosas por hacer, la realidad es que sin la **constancia** todo lo anterior se cae. Hay marcas que no prestan un buen servicio o no crean buen contenido y aún así venden (aunque no tanto como podrían) gracias a que nunca se detienen, nunca han dejado de publicar, pero al revés no pasa.

Puedes tener el mejor contenido, el mejor soporte, pero si sencillamente **dejas de publicar**, la cuenta muere y esto es un reto por el que todos hemos pasado. ¿Cómo mantener la constancia? Entendiendo que no puedes vivir al día.

Te levantas una mañana y te das cuenta que no has publicado nada. Abres tu celular y empiezas a buscar alguna foto que no hayas publicado antes. Ya se te acabaron todas las buenas que tenías y solo te queda elegir la menos peor dentro de las que habías descartado. La publicas, te inventas una descripción rápida y listo.

Luego te preguntas por qué no obtienes los resultados que quieres. Esto es lo que se llama vivir al día. Vivir con el estrés diario de qué puedes publicar hoy. Para eliminar esta situación debes comenzar a **planificar** con mucha más anterioridad tu contenido.

Lo que se hace es crear 1 semana de contenido con objetivos y temáticas específicas. Al finalizar esas semanas **se analizan los resultados** de esas publicaciones y se evalúa qué funcionó y qué no.

Con esa información, luego puedes crear nuevo contenido basado en lo que **SÍ FUNCIONA**.

Solo al hacer esto lograrás que con el tiempo las interacciones empiezan a **aumentar**.

Por ejemplo en mi caso, gracias a esta técnica supe que el contenido que mejor me funcionaba era aquel en el que saliera yo hablando de los temas que quería tratar.

Al migrar casi todo mi contenido a este estilo, mis estadísticas subieron, a la vez que dejé de tener publicaciones que no cumplieran los objetivos, ya que no eran atractivas para mi público objetivo.

Planificarse con anterioridad es todo un arte y seguramente será necesario que tengas mucha fuerza de voluntad para conseguirlo, pero vale totalmente la pena a largo plazo en los resultados de tu negocio y en la cantidad de tiempo que ganas al crear en un día el contenido de un mes entero, a estar cada día quebrandote la cabeza pensando en qué publicar.

¿QUE SIGUE?

¿Sabías que con lo que has aprendido hasta este punto **ya sabes más** que la mayoría de emprendedores y negocios que se promocionan en Instagram?

El camino del marketing digital es largo y realmente son pocos los que deciden aventurarse en él.

Cualquier duda déjanos saber, que estamos aquí para ti.