

CONSEJOS PROFESIONALES (EPISODIO 3): CÓMO ALCANZAR TUS PRIMEROS 100 FANS EN FACEBOOK E INSTAGRAM

De : Perles & Co



No nos cansamos de decirlo: estar presente en las redes sociales es una excelente manera de ser visible, de mostrar tu trabajo y de vender tus creaciones. Cuando decimos redes sociales, obviamente hablamos de una cuenta profesional (y no personal) en Facebook, que es la red social más utilizada del mundo después de Youtube, y en Instagram, que tiene un enfoque muy visual, y por tanto es adecuada para mostrar todas las cosas bonitas que creas en el mundo del bricolaje.

Te vemos venir: "Está muy bien tener una cuenta de Facebook y otra de Instagram, pero ¿cómo se ganan fans en Facebook? Cómo se consiguen más seguidores en Instagram?" ¡Buenas preguntas! En este nuevo vídeo, Audrey te da sus trucos y consejos para conseguir tus primeros 100 fans en las redes sociales.

1. Dígale a todo el mundo

Ya sea el tío Jacky, la tía Michele, la abuela Maggy, el abuelo Pierrot... Todas las personas que conozcas que tengan una cuenta de Facebook o Instagram (¡y que realmente la usen!) deberían estar informadas de tu presencia en las redes sociales.

Una cosa es decírselo a tus amigos y familiares en persona. Pero si quiere llegar a un mayor número de personas, el mejor método es enviar un correo electrónico. Es el medio de comunicación más habitual, sobre todo cuando se piden joyas. Antes de enviar su correo electrónico, hay que respetar dos puntos esenciales:

- En primer lugar: asegúrese de firmar su correo electrónico con su nombre, dirección, número de teléfono y el logotipo de su empresa... Esto siempre parece más profesional y deja una buena impresión.
- En segundo lugar, no olvides añadir pequeños iconos bajo la firma que enlacen a las redes sociales en las que estás presente.

Un consejo extra para los que saben un poco: utiliza Bitly, un servicio online gratuito y fácil de usar que proporciona herramientas para saber



cuántas personas recibieron tu correo electrónico y cuántas de ellas hicieron clic en el pequeño pictograma y, al final, se unieron realmente a ti en tus redes sociales.

2. Usar Hashtags (#)

Utiliza hashtags (#) que sean significativos, populares y efectivos.

- En Instagram, los hashtags deben ser variados. Le aconsejamos que utilice entre 10 y 15 por publicación. Elígelos con cuidado: no te dirijas a hashtags demasiado amplios, prefiere hashtags específicos que tengan cierta notoriedad en Instagram. Puedes iniciar tus propios hashtags, pero no pongas el carro delante de los bueyes: ¡espera a tener todo el bombo en Instagram para hacerlo!
- En Facebook, los hashtags también funcionan, pero no tienen la misma finalidad. Se utilizan en el motor de búsqueda de Edgeranck (véase el episodio 2 de los consejos profesionales para gestionar tu página de Facebook) para referenciar tu publicación sobre un tema determinado.

3. Ir a los grupos de Facebook

Los grupos de Facebook son una mina de oro para ti. Todo está bien siempre que hayas elaborado tu línea editorial: evidentemente, no vas a los grupos de Facebook en modo bruto (¡Hola, no nos conocemos, pero ven y dale a me gusta a mi página de Facebook!), a riesgo de que no le interese a nadie y, sobre todo, de no atraer a ningún seguidor a tus páginas.

Antes de sugerir tu página a los demás miembros del grupo, debes trabajar primero tu contenido, tu feed, tu feed de noticias, tanto en Facebook como en Instagram, con cosas interesantes como vídeos para ver, concursos, eventos, información útil... para así cautivar a los seguidores. A los demás miembros del grupo les debe resultar interesante seguir tu página.

Así que hazlo sutilmente, humanamente, suavemente... Ten en cuenta que la mejor manera de recibir es dar. Así que discute, participa en la vida del grupo, intercambia antes de redirigirte a tu cuenta profesional de Facebook o Instagram.

4. Hacer historias

Tanto en Facebook como en Instagram, las historias están de moda y tienen un alcance mucho mayor que un simple post en las redes sociales. La tasa de alcance, es decir, la tasa de llegada de una historia (véase el episodio 2 de los consejos profesionales para animar tu página de Facebook) es realmente muy interesante. Así que ¡haz historias!

En Instagram, recomendamos al menos 3 historias al día: entre bastidores de la creación, el desayuno, la vida en la tienda, tu vida en modo offbeat, el estado de ánimo del día... Todo lo que quieras, integrando pequeños hashtags, pequeños filtros, haciendo pequeños montajes... Piensa que la gente es curiosa y le gusta poner su cerebro en el suelo para reírse. Así que no dude en hacerles reír.

Otras características pueden ser un plus para ti:

- Geolocalización: puedes geolocalizar tu historia, lo que permite que se difunda a otras personas además de las que te siguen en la zona geográfica que has mencionado.
- Votación interactiva: es una forma divertida de hacer que su comunidad participe en la vida de su tienda.

4. No olvides el aspecto de la moderación

No dejes a los miembros de tu comunidad y a los posibles futuros seguidores sin saber de ti: responde a los comentarios, a los mensajes privados, a las personas que utilizan tus hashtags... Pero no seas laconico, ¡participa en verdaderos intercambios! Recuerda también reiniciar el hilo de la discusión, ya que esto hace que tu publicación suba en el feed de noticias y, por lo tanto, impulsa aún más el índice de alcance.

5. Fomentar el uso de arobases y etiquetas

No dudes en animar a la gente a utilizar @ y etiquetas para etiquetar a sus amigos. De hecho, se dice que los amigos de nuestros amigos son nuestros amigos, por lo que contamos con el efecto bola de nieve para aumentar nuestro número de seguidores en las redes sociales.

Esto puede hacerse a través de concursos, por ejemplo etiquetando a tres amigos en un comentario y compartiéndolo en modo público en el perfil para ganar una de sus creaciones para sus primeros 50, 100 o 150 fans. Eso sí, procura utilizar los concursos con moderación, no abusar de ellos y respetar las normas de uso de la red social.

También puede ser el lanzamiento de retos o compromisos entre amigos como "Haz clic en la arobase y la primera persona que etiquetes te deberá una tarde creativa" o "Etiqueta a alguien cuyo nombre empiece por la letra A, tendrá que hacerte una tarta de chocolate"... ¡Muchos bloggers lo hacen y funciona mucho!



