

Consejos sobre utilización de Instagram en la empresa



Instagram (<http://instagram.com/>)

Se trata de una aplicación o red social donde los usuarios pueden compartir fotos o videos en línea, aplicándole diversos efectos tales como filtros, marcos, colores, etc., en las redes sociales (Facebook, Twitter, etc) o en el propio Instagram.

Se encuentra constituida de manera mayoritaria por público femenino de entre 18-29 años de edad y al tratarse de una red social enfocada a la fotografía, cualquier tipo de empresa relacionada con el arte, la moda, etc. tendrá en esta red social una buena herramienta de comunicación y promoción con su mercado objetivo.

A la hora de crear tu propio perfil, será importante seguir una serie de consejos si quieres que esté cause relevancia y atraiga tráfico hacia tu negocio:

1. Familiarícese con el manual que proporciona Instagram para los negocios (Instagram for bussines). Se trata de un blog creado por la propia red social en la que dan consejos y tips sobre cómo dirigir nuestro perfil.
2. Combina imágenes divertidas con imágenes de tu marca/empresa.
3. Consigue una buena red de seguidores. Algunos consejos para aumentar la red de seguidores serán sincronizar el perfil con el resto de redes sociales o la propia página web, o utilizar hashtag populares relacionados con nuestro propio negocio. Compartir videos a través de la red social. La red permite ofrecer videos de corta duración con diferentes posibilidades de edición.
4. Interactúa con tus seguidores (dándole a seguir y a “me gusta” en sus publicaciones). Será importante a la hora de crear relaciones estratégicas

seguir a personas y marcas influyentes dentro de nuestro sector o que puedan sernos de interés.

5. Se constante a la hora de publicar. Publica con asiduidad pero sin llegar a saturar a tu red de seguidores.
6. Aprovecha las diferentes aplicaciones que ofrece Instagram (edición de fotos, vídeos, etc.)
Será importante utilizar aplicaciones tales como BlitzMetrics y Curalate para comprobar si se está consiguiendo el impacto deseado a través de tu perfil.
7. Inspira a tus posibles clientes potenciales. Crea publicaciones que puedan ser relevantes para estos o que puedan satisfacerles una necesidad.
8. Aprovecha Instagram para cambiar la perspectiva de tu empresa. Intenta cambiar a través de la red social la imagen que se tiene de ti, centrándote en los intereses propios de los clientes y proporcionándoles un trato más cercano.
9. Utiliza los hashtag o tendencias. Instagram cuenta con sus propios hashtag, utiliza cada día de la semana el que se me adapte a tu plan de marketing.
10. Recompensa a tus clientes/seguidores. Proporcionales invitaciones a eventos, descuentos comerciales o sorteos.
11. Muestra a los diferentes empleados de la empresa a través de la red social. Esto será un indicador de transparencia para la empresa y dará una imagen de cercanía.
12. Trata de mostrar a tus seguidores a través de tus publicaciones para qué sirven y cómo utilizar tus productos.