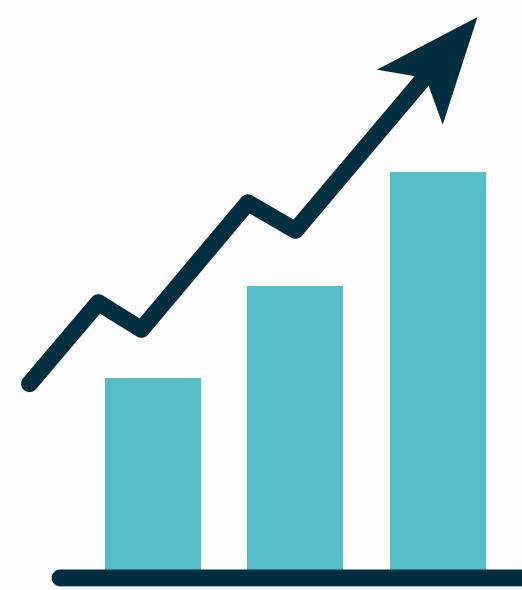




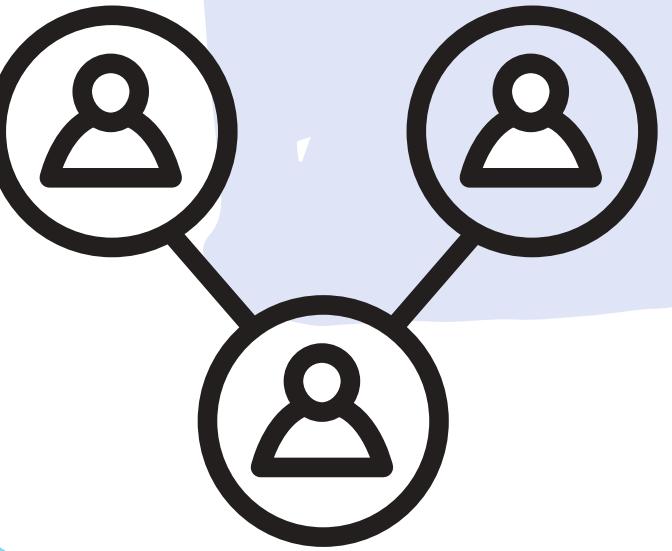
ESTRATEGIAS PARA AUMENTAR SEGUIDORES Y ATRAER POSIBLES CLIENTES



AO1174210 Karla Elizabeth García Figueroa
AO0826359 Elmer Osiel Ávila Vargas
AO0829022 Josue Salvador Cano Martínez
AO1733799 Dacia Martínez Díaz
AO0829420 Jesús Ricardo Mijares Casavantes

CONTENIDO

- 1 GRUPOS DE FACEBOOK
- 2 GIVEAWAY
- 3 FOLLOW FOR FOLLOW
- 4 CHALLENGE
- 5 INFLUENCERS
- 6 ANUNCIOS

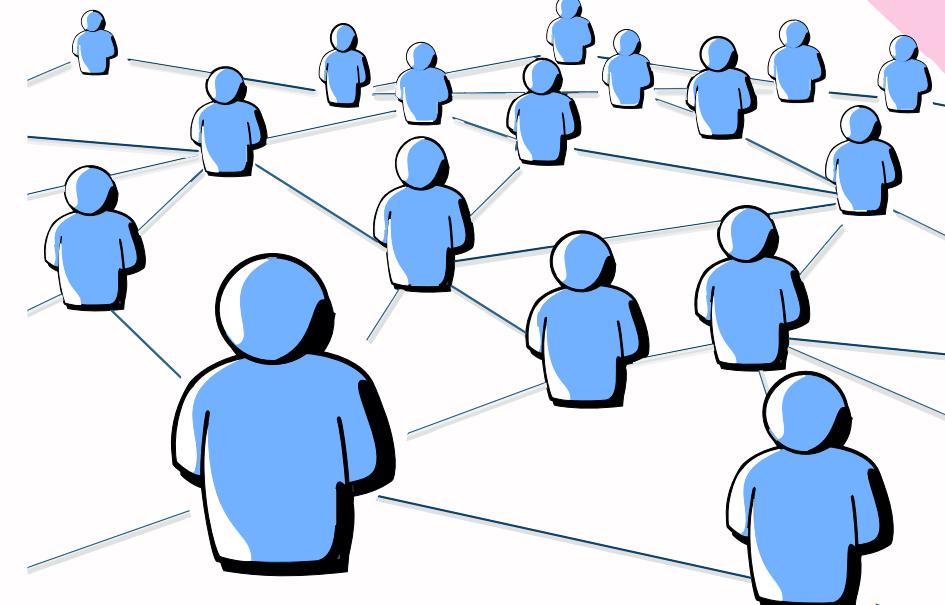


1

Grupos de Facebook



Localizar grupos de facebook puede facilitar la venta de los productos del CAP, dado que el público tan específico que se busca, está ya seleccionado en un grupo.



Lista de grupos sugeridos

Encontramos los siguientes grupos en los cuáles sería útil promocionar los productos y servicios del CAP.

- <https://www.facebook.com/groups/YoAmoNinoConPC>
- <https://www.facebook.com/groups/240235227391167>
- <https://www.facebook.com/groups/532191640859190/>
- <https://www.facebook.com/groups/582860202192489/>
- <https://www.facebook.com/groups/75520476274/>
- <https://www.facebook.com/groups/406423549730856/>

Se recomienda que sea algún usuario quien a manera de testimonio haga una publicación en los grupos desde su perfil personal, pero dejando el contacto y el perfil del CAP.

2

Giveaway



Realizar un Giveaway (concurso) en conjunto con las demás unidades de negocio del Instituto Nuevo Amanecer con el objetivo de promocionar el perfil de todas las cuentas de Instagram que decidan participar en la dinámica.



¿En qué consiste un Giveaway?

Un Giveaway es un concurso en el que se sortean uno o varios premios entre los participantes. Es una herramienta de promoción muy popular en la actualidad.

El ganador se escoge por sorteo, pero para poder entrar al concurso los participantes deben seguir ciertas instrucciones establecidas por el organizador según los objetivos que se tengan. En este caso, el objetivo es promocionar y conseguir más seguidores y clientes potenciales para las distintas unidades de negocio del Instituto Nuevo Amanecer.

A continuación se detallan los aspectos a considerar para llevar a cabo un Giveaway exitoso.

Los concursos son un gran motor de participación.
Con Instagram, es muy fácil hacer que los seguidores participen en un concurso y se mantengan involucrados con las actualizaciones del mismo.

1. Alianzas



Para que el concurso pueda llegar a más personas se recomienda formar alianzas con distintas cuentas, de esta forma, el giveaway será promocionado en todas las cuentas que decidan participar y es una gran estrategia para compartir seguidores.

Proponemos que se forme una alianza entre las unidades de negocio del Instituto Nuevo Amanecer, ya que todas son a beneficio de la misma causa:

@nuevoamanecer.abp

10.9k seguidores

@chira.ina

1,371 seguidores

@cese.ina

247 seguidores

@imagina.ina

2,269 seguidores

@centropostural.ina

310 seguidores



2. Premios

La elección de los premios es un punto crucial. Estos deben ser atractivos para el público meta y pueden ser los mismos productos y servicios que se ofrecen en las unidades de negocio para asegurarnos de que los participantes y nuevos seguidores realmente estén interesados en las cuentas y puedan llegar a ser clientes potenciales en algún momento.



Sugerimos que hayan al menos 3 premios para 3 ganadores distintos, pues al existir más de una oportunidad de ganar, la motivación para participar aumenta.

Ejemplos de premios atractivos:

- ◆ 1 periodo (4 semanas) de clases de natación en el CHIRA
 - ◆ Un artículo de alto valor del Bazar Sin Etiqueta
- ◆ 3 sesiones de cualquier terapia a escoger en el CESE
 - ◆ Gift box del Taller Imagina

Para que un giveaway sea exitoso, es necesario que los participantes estén verdaderamente interesados en el premio.

3. Instrucciones para participar



Para que las personas entren, las instrucciones deben ser cortas y fáciles de seguir.

Los requisitos para participar deben ser lo más simples que se pueda, como dar like a cierta publicación o etiquetar amigos en los comentarios. Pedir que reposteen o comparten algo, ya sea en historias o en su perfil, muchas veces es contraproducente. De acuerdo al objetivo que se tiene, los principales requisitos para participar podrían ser:

1 Darle like a la publicación principal del Giveaway.

Esta puede estar en la cuenta del Instituto (@nuevoamanecer.abp) porque es la que tiene más seguidores.

2 Seguir a todas las cuentas que estén participando.

3 Etiquetar a dos amigos en los comentarios de la publicación principal.

Cada comentario con dos amigos etiquetados cuenta como una oportunidad de ganar. Esto ayuda a que las personas etiquetadas se enteren del sorteo y visiten el perfil del Instituto.

4. Duración

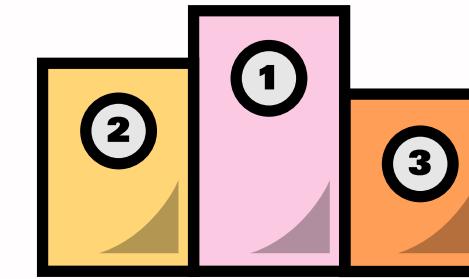


La duración recomendada para un giveaway es de 3 a 7 días.

Aunque podríamos pensar que una mayor duración amplía el tiempo de difusión del concurso y permite incrementar el alcance del mismo, esto no muchas veces sucede. Por el contrario, cuando dura poco tiempo se genera en el público un sentido de urgencia por participar y se acelera la difusión.

Teniendo en cuenta lo anterior, en este caso la duración ideal sería de 7 días.

5. Ganadores



Los ganadores se deben escoger de forma aleatoria y, de ser posible, transmitir en vivo el momento del sorteo.

Aplicaciones para realizar el sorteo:

- <https://app-sorteos.com/es/apps/sorteo-instagram>
- <https://commentpicker.com/business-instagram.php>

Posteriormente, se debe dar a conocer públicamente el resultado y ponerse en contacto con los ganadores para acordar la entrega de los premios según corresponda.

6. Difusión

ANTES

Es importante darle promoción al concurso desde 15 días antes a través de posts e historias anunciando que habrá una sorpresa para los seguidores. Esto ayuda a que el público se mantenga expectante y al tanto de la actividad de la o las cuentas.

DURANTE

Durante los días del concurso se recomienda publicar historias de recordatorio cada 2 o 3 días. En este caso, al estar participando varias cuentas, no se deben publicar historias en un mismo día en más de 3 cuentas participantes para no cansar al espectador que ya sigue a todas ellas.

DESPUÉS

Una vez que se tienen a los ganadores, es importante anunciarlos en posts e historias en todas las cuentas. También se recomienda subir historias del proceso y momento de entrega de los premios como evidencia.

Es de suma importancia recalcar y dejar claro lo siguiente:

◆ Los productos y servicios de las unidades de negocio son para el público en general y no solo para niños con parálisis cerebral.

◆ La compra de los productos y servicios es a beneficio del Instituto Nuevo Amanecer.

Sin olvidar que hay que ser claros respecto a:

- Fecha de inicio y finalización del concurso
- Cantidad de ganadores
- Territorios, condiciones y tiempos de envío (si es un premio físico)
- Detalles de los premios
- Cómo se anunciará el ganador
- Restricciones relativas a la edad o el lugar de residencia

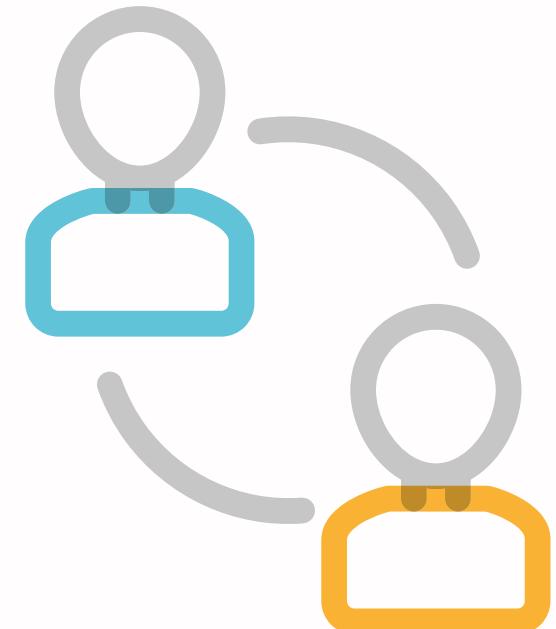
Haz click aquí para conocer las normas de Instagram sobre estas dinámicas

3

Follow for follow



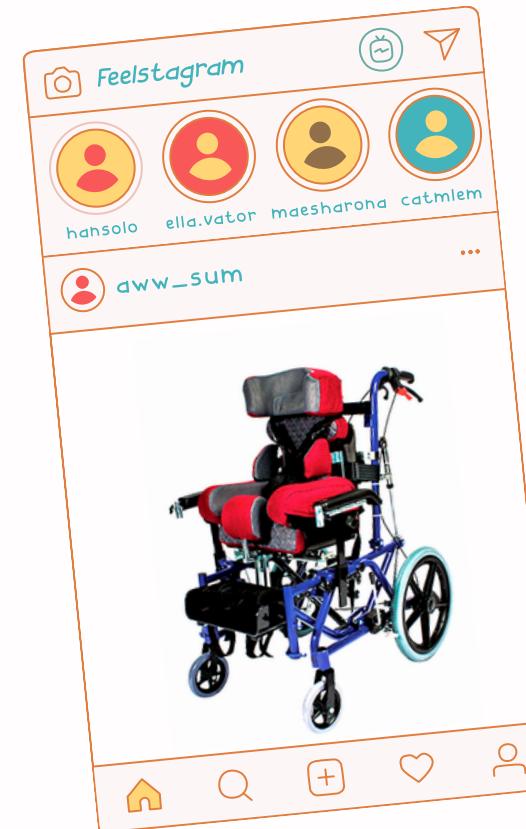
Establecer interacción a través de Instagram con cuentas de impacto en el mercado del CAP, donde sus seguidores puedan ser clientes potenciales de los productos del Centro de Atención Postural



¿En qué consiste?



Follow for follow es una estrategia que se basa en dar follow (seguir) a cuentas de instagram de personas que puedan estar interesadas en el producto, esperando que estas personas entren a revisar el perfil y devuelvan el follow. Es una forma manual de autopromocionarse



Para que sea efectivo, es importante que el perfil dé una buena primera impresión y comunique rápidamente lo más importante para atraer la atención del espectador y generar interés por seguir la cuenta.

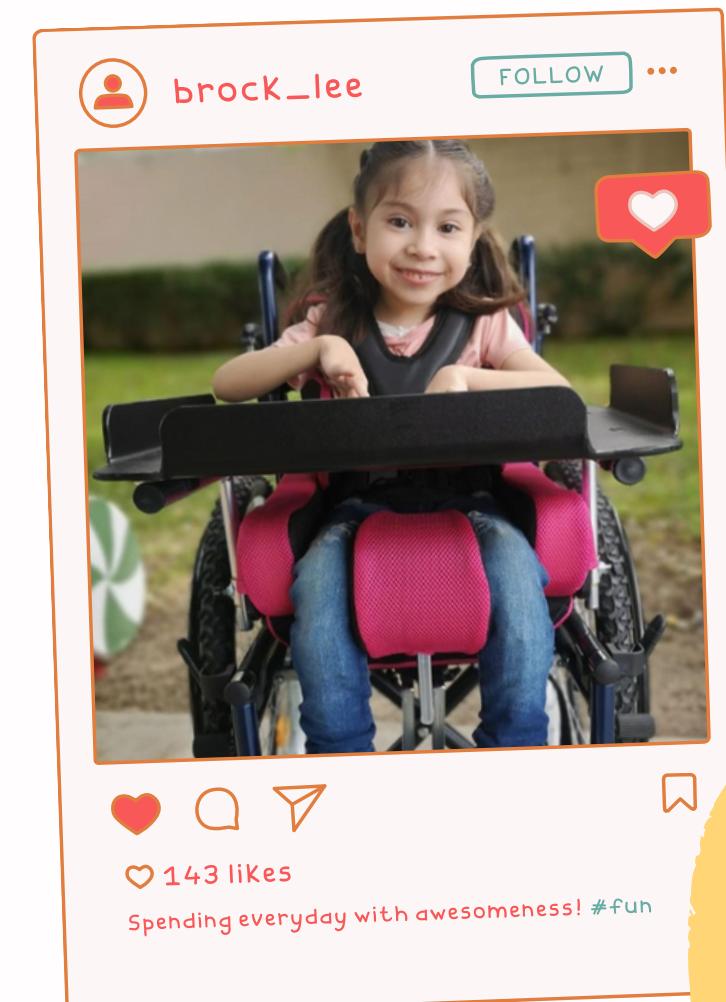
¿Cómo dar follow a las personas adecuadas?

Se deben localizar cuentas de instagram que tengan un público que encaje con el perfil de los clientes del CAP, es decir, cuentas dirigidas a personas o familiares de personas con discapacidad que puedan requerir un equipo postural.

Nosotros encontramos las siguientes cuentas:

- [@vivir_condiscapacidad](#)
- [@discapacidadmotrizorg1](#)
- [@sipuedomama](#)
- [@mexicoincluye](#)
- [@accesossinlimite](#)
- [@mexicanascondiscapacidad](#)
- [@apaciap](#)
- [@shrinersmx](#)

Una vez localizadas las cuentas adecuadas, solo queda dar follow a los seguidores de dichas cuentas.

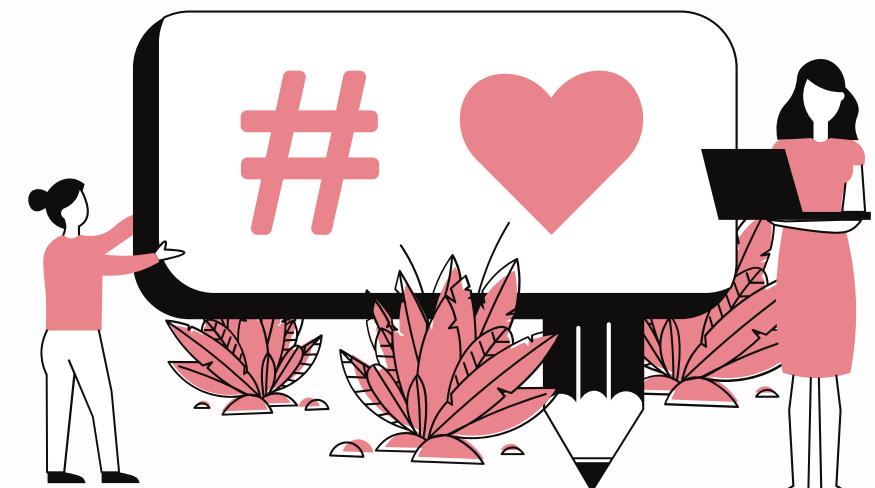


4

Challenge

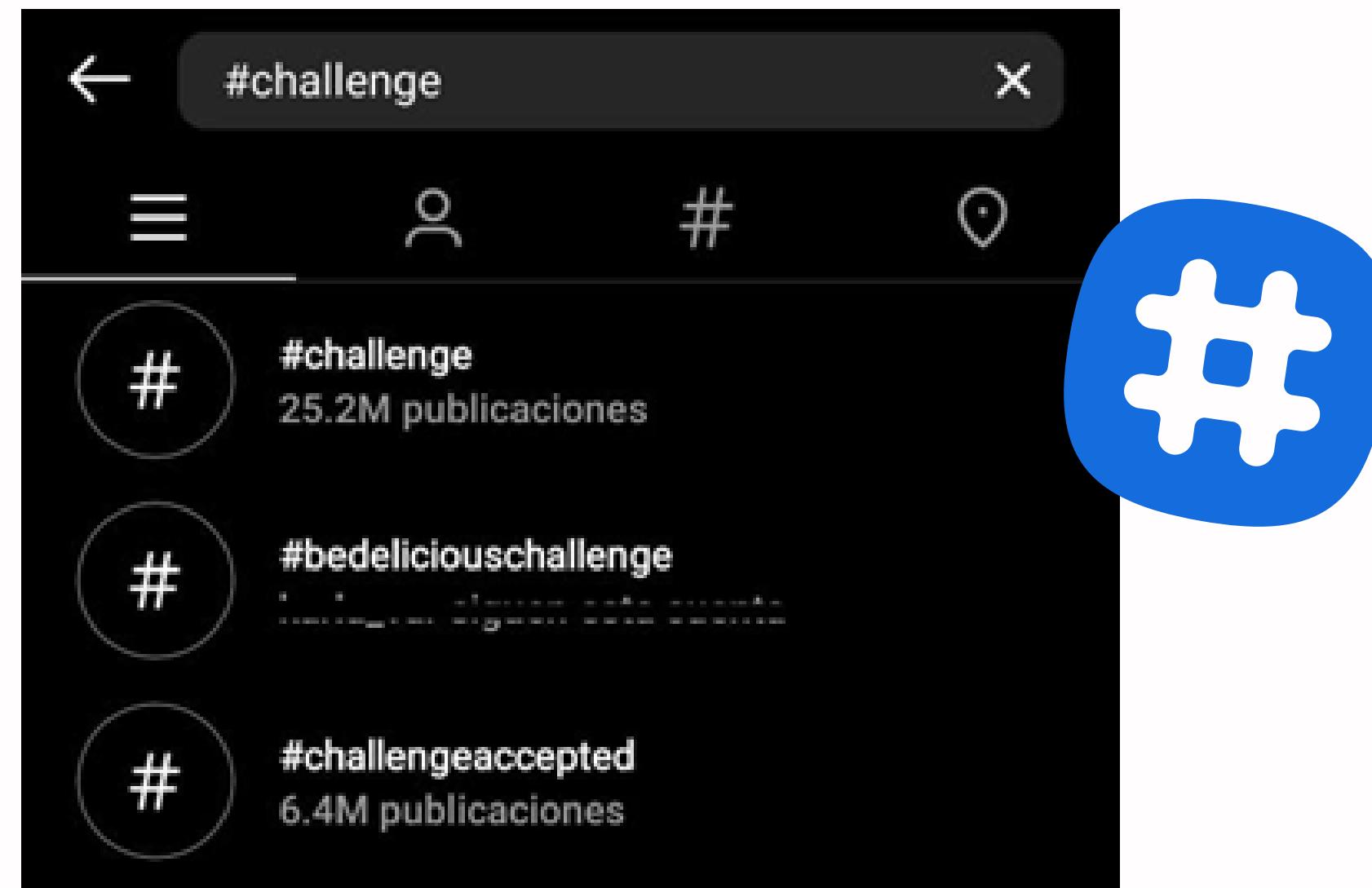


Un reto o “challenge”, es un desafío dirigido hacia los usuarios de las diferentes redes sociales, estos buscan lograr una tendencia viral y llegar hacia el público en general con objetivos diversos, entre ellos, resaltar y sumar gente a una causa; suelen ser divertidos e invitan a la gente a realizar algo.



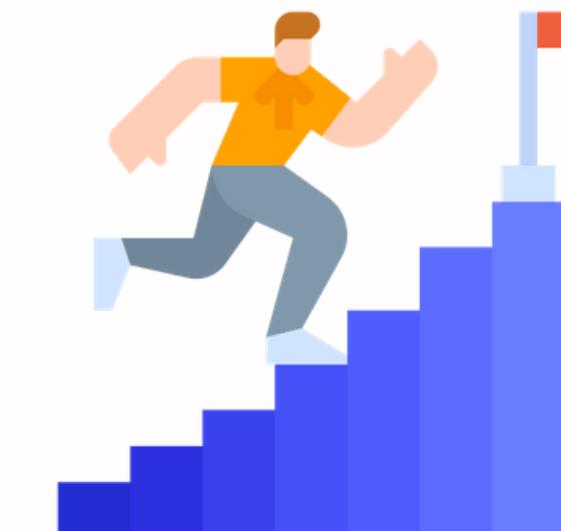
Área de Oportunidad

Tiene un alto potencial, pues tan solo mientras se está realizando esta redacción, en Instagram hay 25.2 millones de menciones #Challenge, mientras que otras de carácter similar llegan a números como los 6,4 millones. Se observa fácilmente como una estrategia publicitaria y de expansión.



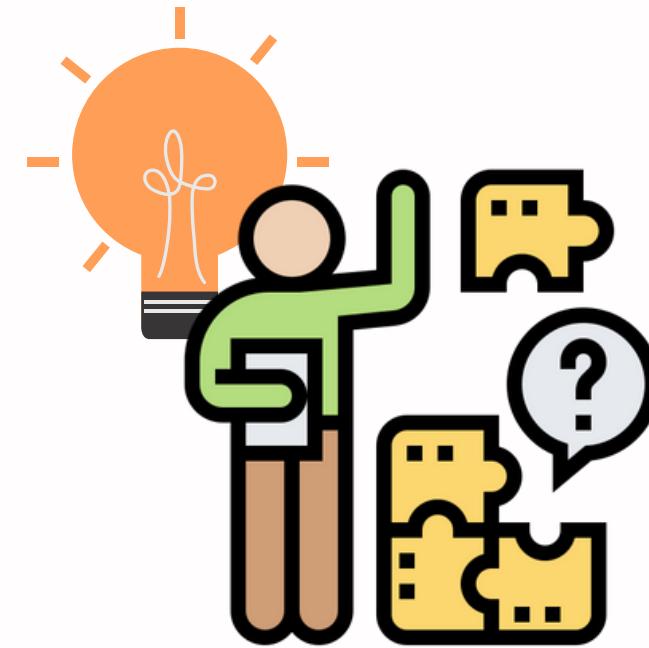
Difusión

Este tipo retos atraen fácilmente al usuario, por lo que se propone el uso de esta metodología, de forma que se implementen **pequeños videos e historias** que motiven al público a empatizar, seguir las redes sociales de la organización, concientizar y apoyar la causa que atiende Nuevo Amanecer.



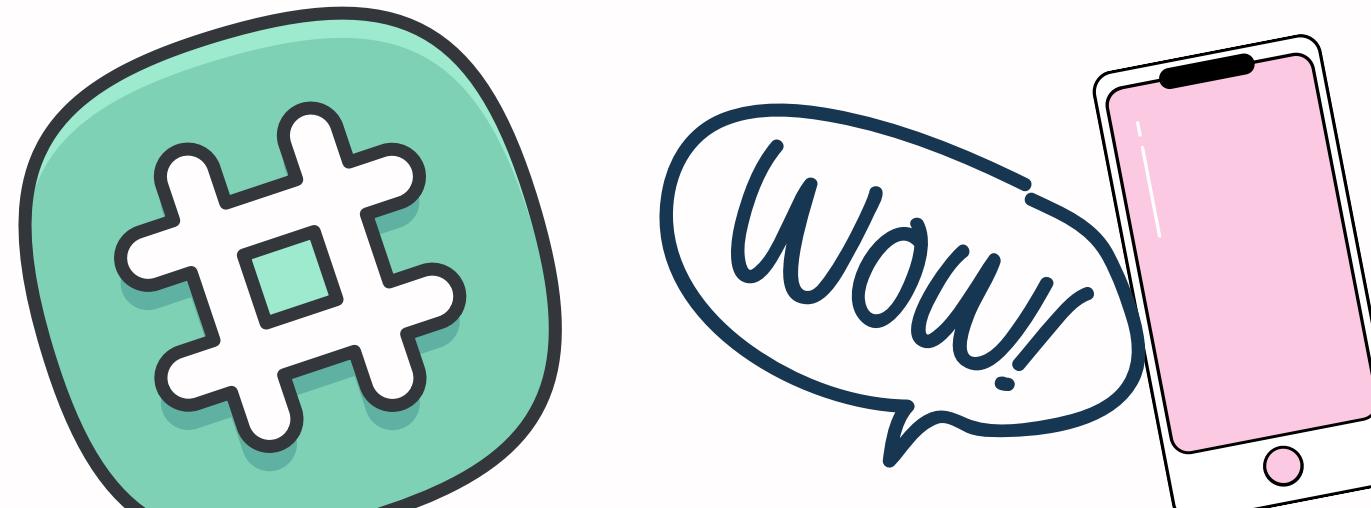
Los retos no necesariamente tienen que ser relacionados a la causa que atiende la organización, sin embargo, es importante que en la medida de lo posible se involucre a la comunidad entera de Nuevo Amanecer.

Posibles Retos



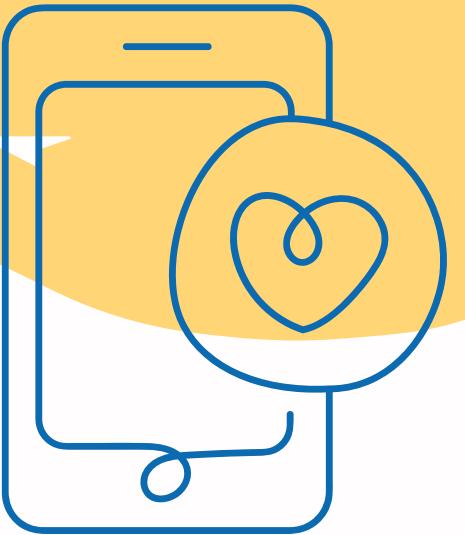
Se presentan la siguiente propuesta como posible “challenge”:

- ◆ Invitar al usuario a tragarse la saliva con la cabeza en una posición cabibaja, realizar un comentario rápido sobre el porqué es importante la postura a raíz de la experiencia del reto e invitar al usuario a seguir y compartir las redes para solidarizar la causa. (Esta actividad fue empleada por una persona de la organización y atrajo la atención de un gran número de estudiantes)

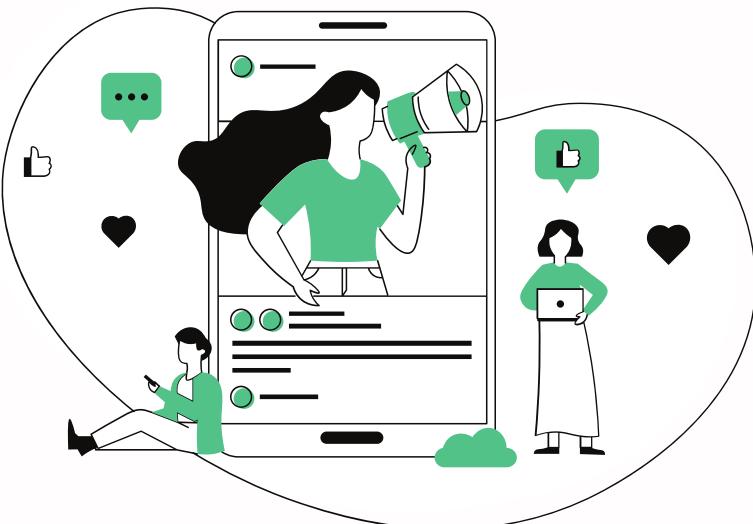


5

Influencers

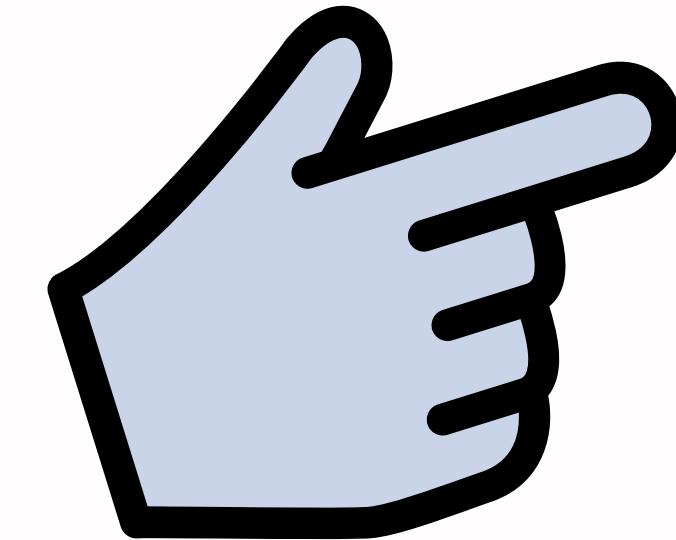
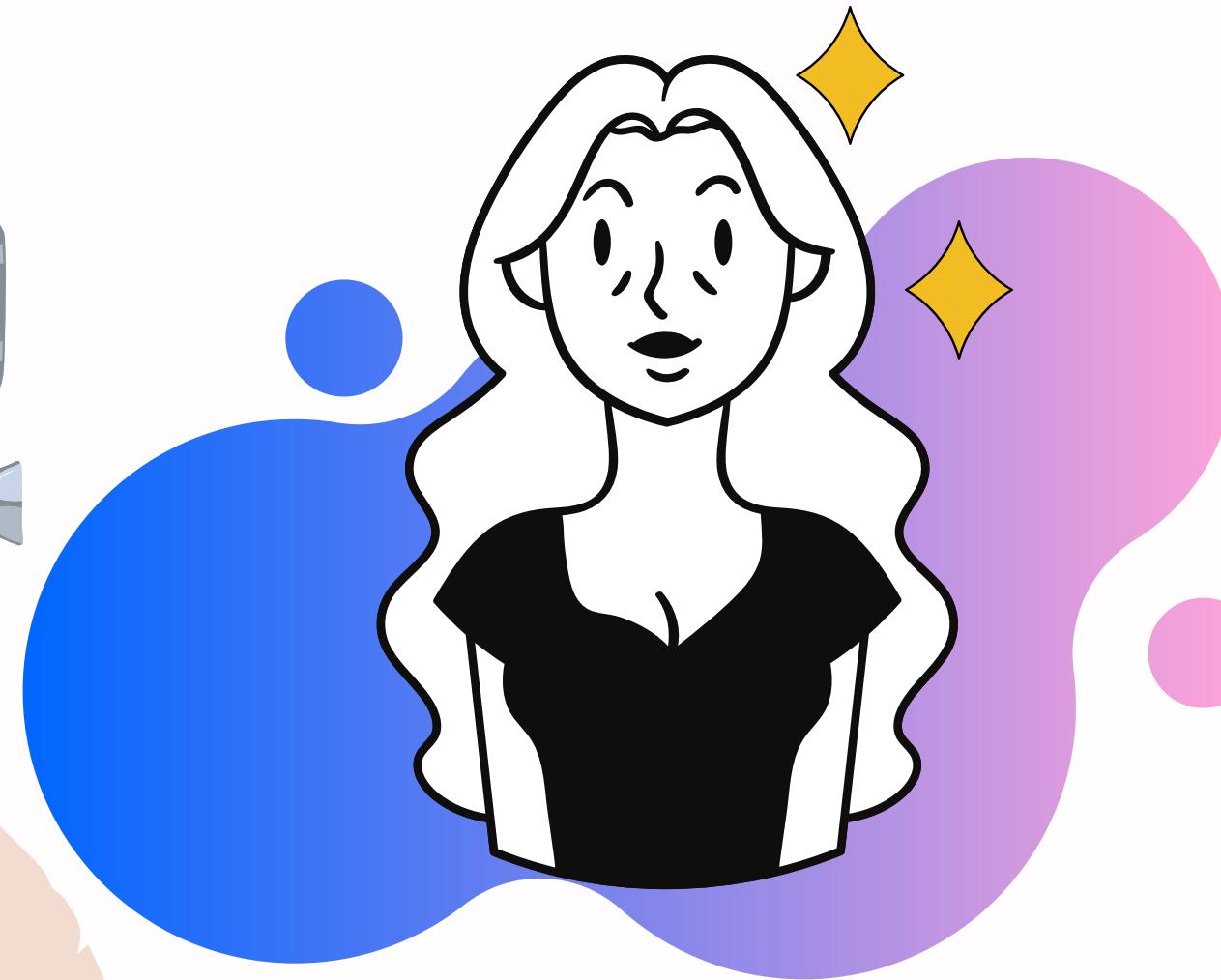


Los influencers, por naturaleza, tienen un gran número de seguidores leales y dedicados en las redes sociales. Estos seguidores los perciben como expertos en sus nichos y valoran muy positivamente sus recomendaciones.



¿Por qué es prometedor?

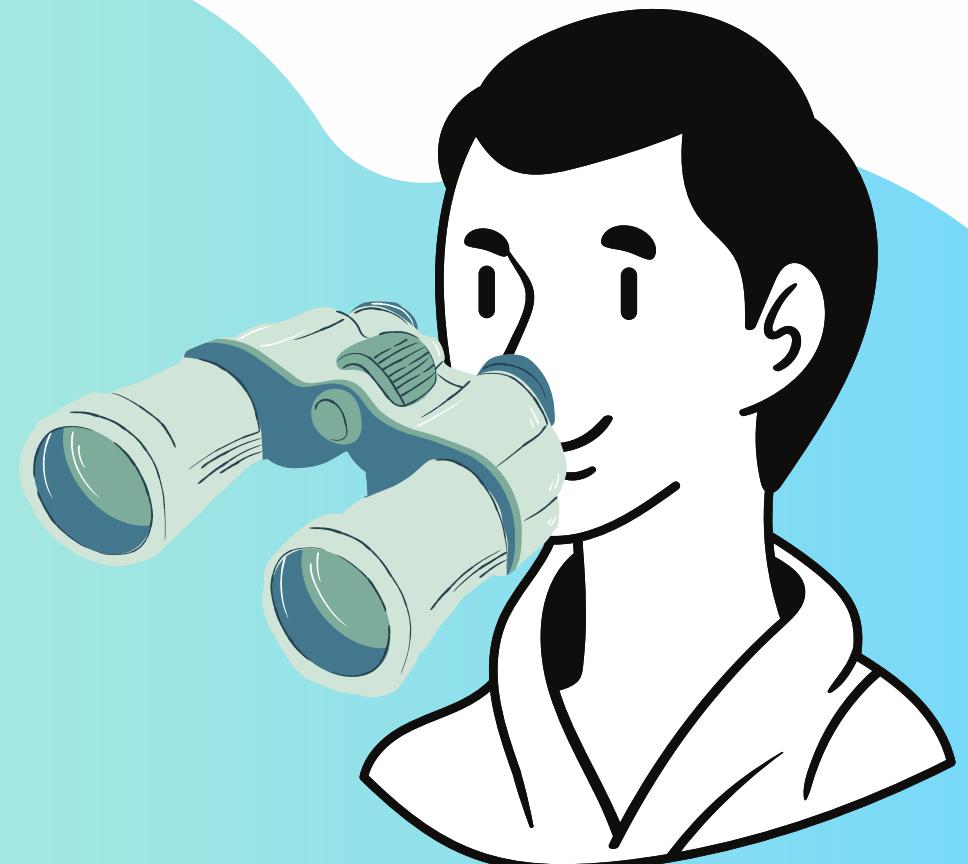
Estudios de Mediakix demuestran que Instagram es la red social preferida para la realización de marketing de marcas y que el 89% de los especialistas en marketing obtienen un ROI mejor del marketing de influencers en comparación con otros canales de marketing.



<https://www.socialmediatoday.com/news/4-ways-influencers-can-build-brand-awareness-and-why-they-work/567963/#:~:text=When%20their%20followers%20see%20the,such%20as%20influencers%20they%20follow.>

La propuesta

Apoyo en influencers para difundir mediante Instagram contenido que dé a conocer al CAP. Esto permitirá conectar con personas a costos muy bajos, quienes al saber de la existencia del CAP, son propensas a adquirir sillas de ruedas personalizadas; de esta manera se logra aumentar las ventas.

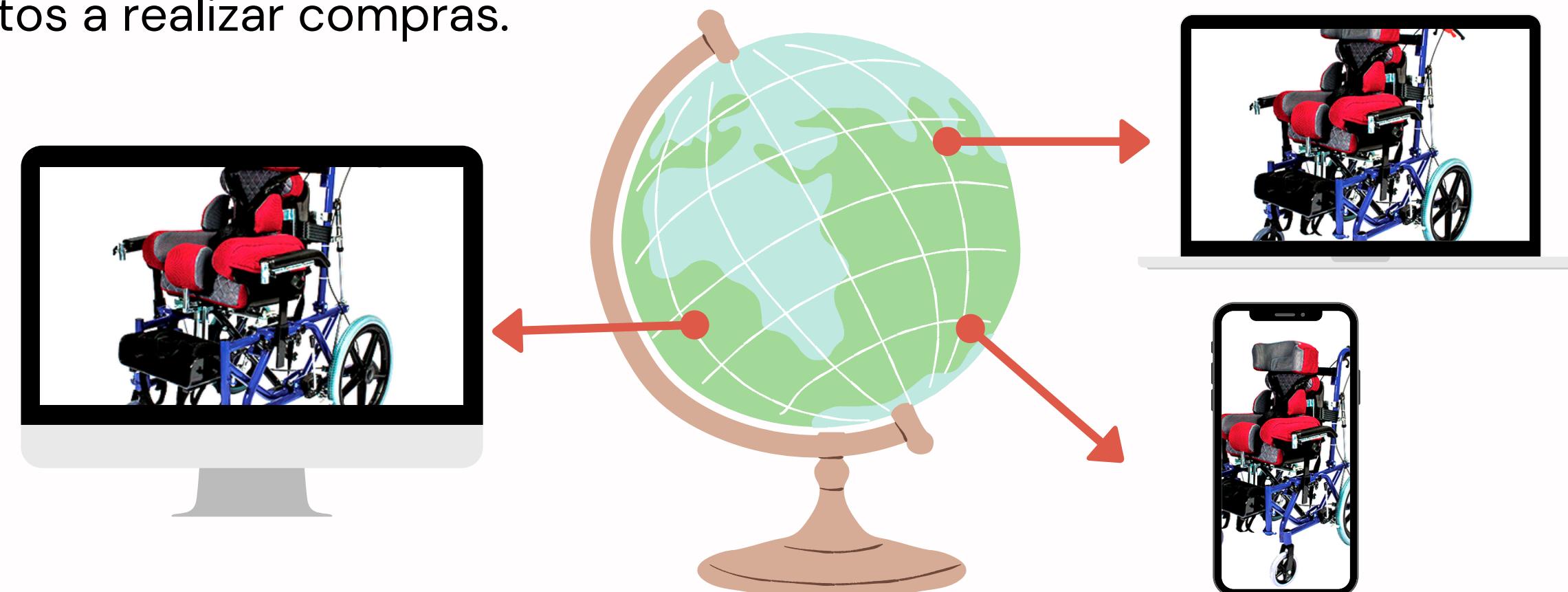


La implementación

- Búsqueda de influencers.
- Propuesta de colaboración con el CAP a influencers.
- Creación del contenido que será promocionado (videos, posts, historias)

Las audiencias confían en las sugerencias de sus influencers y saben diferenciar las publicaciones naturales de las promocionales. Por lo anterior, se recomienda darle libertad al influencer para la creación del material.

- Publicación del contenido
- Obtención de perfiles de personas interesadas en seguir la cuenta, mismas que son prospectos a realizar compras.



6

Anuncios

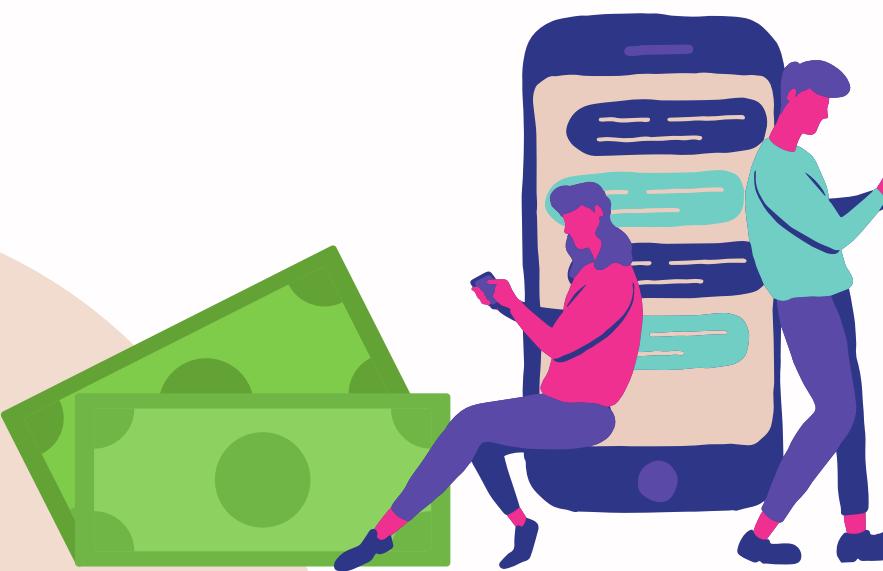


Los anuncios de redes sociales como Facebook e Instagram son un servicio que estas mismas compañías ofrecen para que particulares puedan anunciarse a ellos mismos en sus mismos portales, las tarifas por esta publicidad no son muy elevadas.

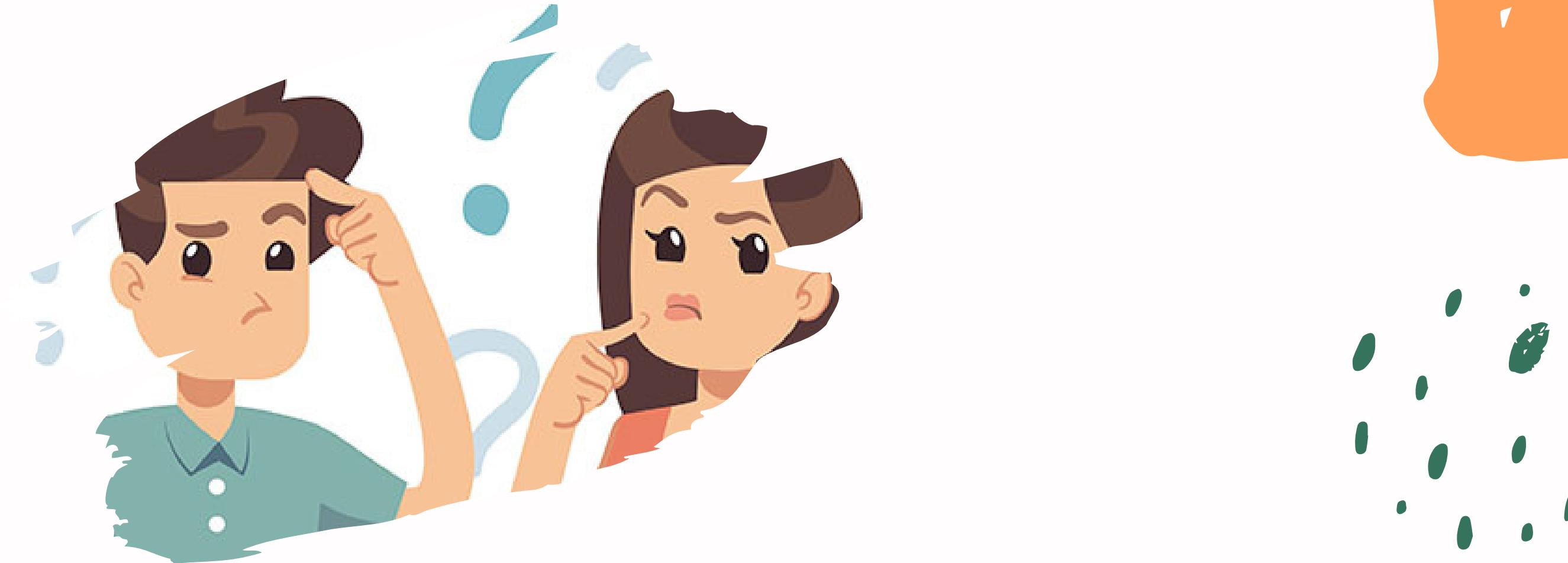


Precios

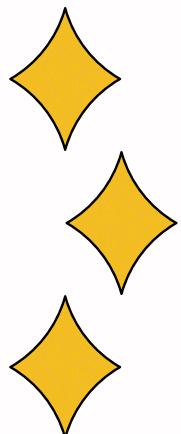
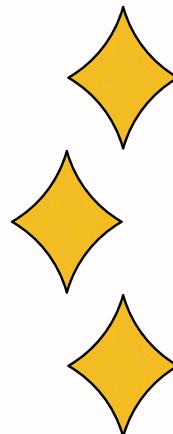
- ◆ Los precios dependen de la cantidad de días que la publicación estará anunciándose y el alcance de usuarios que tendrá
- ◆ 5 días de publicidad con un alcance de hasta 2,000 personas por 150 pesos mexicacos hasta 5 días de publicidad con un alcance de hasta 34,600 personas en 3,000 pesos mexicanos.



¿Cómo hacer anuncios?



Hay que hacer la cuenta de Instagram o Facebook una cuenta profesional o de negocio y después la opción de crear una promoción o anuncio aparecerá sola para cada publicación que se realice.



¿Realmente sirve?



Sí, se ha comprobado
que cada vez que se
paga un anuncio de
Instagram la interacción
con el público aumenta
de manera asegurada.