



Mater Class

## **¿Cómo crear una comunidad en Instagram?**

**D-ACADEMY®**

Nota Técnica preparada por D-Academy® y/o los expertos temáticos.  
Este contenido es propiedad de D-Academy® y/o los expertos temáticos.

## Objetivos

- Conocer los principales beneficios de usar Instagram para tu negocio
- Aprender herramientas creativas para generar mejor contenido en tu perfil de Instagram
- Entender el concepto de Comunidad y la importancia de construir una en tu perfil de Instagram

## 0 - Introducción:

Interactuar, compartir fotos divertidas y vídeos, ver lo que hacen nuestros amigos, encontrar inspiración, entretenerse, conocer nuevas personas y buscar productos o servicios son algunas de las cosas que realizan los usuarios en la red social de Instagram. Es posible que la conozcas y la uses, pero... ¿has pensado que puede llegar a ser una herramienta clave en tu empresa?

Según el Estudio Anual de Redes Sociales 2018 realizado por IAB Spain, Instagram destaca por ser de las Redes top que más han aumentado la frecuencia de visita. Además, el estudio también indica que 8 de cada 10 usuarios siguen marcas a través de Redes, y un 39% de estos, declara hacerlo con intensidad.

Este ha sido uno de los motivos por lo que Instagram se ha consagrado en la actualidad como la red social con mayor crecimiento, siendo una de las adquisiciones de mayor valor del grupo Facebook. Instagram es visual, por lo que es mucho más fácil captar la atención del consumidor con una imagen llamativa en lugar de cantidades abrumadoras de texto.

En esta nueva era del marketing digital es en donde se están realizando algunas de las mayores inversiones del mercado, con resultados igual de sorprendentes. Los emprendedores buscan al mismo tiempo aprovechar este marketing mientras crean sus emprendimientos y dan los primeros pasos. Por eso es importante conocer algunos tips útiles para obtener mejores resultados.

## 1 – CREAR CONTENIDO DE VALOR

Crear contenido de valor no es otra cosa que compartir con los demás algo que solo tu sabes hacer. Y aunque sientas que otras personas pueden hablar de la misma temática, nadie podría hacerlo o explicarlo como tu. No todas las personas tendrán la misma experiencia que tu y es ese el punto que debes aprovechar.

Lo primero que debemos dejar de hacer, es hacer de nuestro “Feed” en Instagram una galería donde únicamente mostremos nuestros productos, tal cual como se vería un catálogo o un menú de restaurante. Si estamos en una “Red Social”, lo más importante es que interactuemos con los demás como lo haríamos en sociedad. La idea es hacer amigos, hablar, compartir conocimiento y crear comunidad con personas que los mismos puntos de vista que nosotros. Aquellos que más adelante se convertirán en nuestros potenciales clientes.

A nadie le gusta que le vendan directamente, por eso es importante saber crear una comunicación con tu audiencia que conecte con lo que tu haces, más allá de solo mostrar tu producto. Que pasaría si explicas detalles valiosos sobre tu producto, si muestras como lo haces, como lo consigues, cuanto esfuerzo te toma hacer lo que vendes y que pasaría si también empiezas a dar información importante y que enseñe todo lo que gira alrededor de tu negocio, la industria, tu nicho de mercado y cualquier otro tema relevante para ti y tu audiencia para generar conversaciones y que hacer sentir a tus seguidores que aprenden algo al seguirte.

Una gran estrategia es hacer experto de lo que haces a tu público. Enseña tus beneficios, educa sobre como usar tu producto, explica y genera contenido que haga otros expertos en la materia gracias a ti. Eso hará que las personas se sientan agradecidas contigo, hace que tu audiencia esté siempre atenta a tus nuevas publicaciones y lo mejor, te empezarán a ver como referente sobre esa temática y cuando necesiten lo que tu vendes, serás la primera persona en quien pensarán.

Si tu eres el que sabe, si tu eres líder, si tu eres referente, estarás cumpliendo con la meta de empezar a crear una comunidad fiel alrededor de tu emprendimiento o negocio.

**D-ACADEMY ®**

Nota Técnica preparada por D-Academy ® y/o los expertos temáticos.

Este contenido es propiedad de D-Academy ® y/o los expertos temáticos.

Su difusión, reproducción o uso total o parcial para cualquier otro propósito queda prohibida.

Todos los derechos reservados.

## 2 – MUESTRA EL DETRÁS DE CÁMARAS.

Mostrar el detrás de cámaras de tu emprendimiento no se trata de revelar los secretos que te hacen único, ni los ingredientes exclusivos tuyos. De lo que si se trata es que puedas hacer un mapa mental de todo lo que tú haces y tus clientes ni se imaginan. Puedes mostrar tu espacio de trabajo, tu logística, tus colaboradores, tus instrumentos o elementos con los que trabajas, lo importante es que las personas puedan visualizar el trabajo que conlleva lo que tú haces.

Eso no solo generará mas empatía sobre tu marca, sino que emocionará a las personas a querer saber más de ti, a valorar tus esfuerzos, incluso a entender tus costos. No te preocupes por ser perfecto o esperar tener grandes cosas para poder mostrarlas. EL público valora la evolución de una marca y aplaude las iniciativas que se esfuerzas por crecer. Además, se trata de crear comunidad, y esto te ayudará a que tus seguidores se sientan cercanos a ti y sigan construyendo esa imagen de referente que te diferencia del resto.

También se vale contar tus historias de fracaso, aquellas donde te equivocaste pero que resultaron en un gran aprendizaje que hoy te lleva a ser mejor. Piensa que estás en un restaurante y a ti lo único que te llega al pedir es un plato servido y listo para comer. Ahora imagina que mientras esperas en el restaurante te hicieran un tour por la cocina, te presentarían a los cocineros y sus historias de vida que han cambiado desde que trabajan allí, te contarán la historia de la marca y lo que tuvo que pasar desde su creación. Te explicarían el porque de la decoración y de que lugar lejano han traído cada plato. Además, como aportan a otras empresas con los productos selectos que compran para hacer el platillo que

**D-ACADEMY ®**

Nota Técnica preparada por D-Academy ® y/o los expertos temáticos.

Este contenido es propiedad de D-Academy ® y/o los expertos temáticos.

Su difusión, reproducción o uso total o parcial para cualquier otro propósito queda prohibida.

Todos los derechos reservados.

estas apunto de comer. Y te mostraran los tiempos de cocci3n y como se cocina cada cosa que pediste. Estoy seguro que valorarías muchísimo tu comida y la verías con otros ojos cada vez que vuelvas allí. Te sentirías con una enorme empatía y cuidado a cada cosa del restaurante y hasta llegarías a sentirte mal si algo malo le ocurre.

Esa es la magia y la fuerza de mostrar el detrás de cámaras de tu emprendimiento. No la desaproveches

### 3 – MUESTRA TUS RESULTADOS

A nadie le agradan las personas que dicen que hacen mucho y se descubre al final que no era cierto. Las mentiras son la peor arma para construir una comunidad en redes sociales. La base de todo es la confianza.

Por eso si tu quieres es generar confianza, calidad y cercanía con tu marca, mostrar tus resultados es una gran estrategia que debes empezar a aplicar. Todas las personas compran un producto o adquieren un servicio con las ganas de que todo salga perfecto. Por eso no siempre ser los primeros en algo nos llama la atención y queremos ver si otros ya lo han hecho o comprado para animarnos nosotros a tomar una decisión.

Entre el 50 y el 70% de las personas investigan primero en redes sociales, páginas web, blogs y comentarios de otros para poder hacer una compra digital o presencial. Es por eso que es importante mostrar los resultados positivos de tu trabajo. Mostrar la experiencia de otros clientes, los comentarios que te dejan, las felicitaciones que otros te dan. Incluso, aporta mucho valor demostrar los reconocimientos públicos que tengas.

**D-ACADEMY ®**

Nota Técnica preparada por D-Academy ® y/o los expertos temáticos.

Este contenido es propiedad de D-Academy ® y/o los expertos temáticos.

Su difusión, reproducción o uso total o parcial para cualquier otro propósito queda prohibida.

Todos los derechos reservados.

Véndete siempre como una gran opción. Dile a otros las cifras y los clientes que te respaldan, muestra los premios ganados, los espacios donde has participado y muy importante, muéstrate como esa opción que no va a defraudar y que cumple con su propuesta de valor.

No te de miedo mostrar tus resultados porque eso también hace que las personas te validen y empiecen a reconocerte como experto en la materia. Ten presente que todos siempre quieren subirse al tren de la victoria. Está claro que no debe ser lo único que debes mostrar para que no lleguen a percibirte como egocéntrico o como una venta forzada. Por eso puedes variar en darle voz a tus clientes y a otras personas para que también comenten desde sus experiencias como les fue al trabajar contigo. Si tu no te vendes, ¿Quién lo va a hacer?

#### 4 - CONCLUSIONES

- Empieza a crear contenido de valor y que aporte conocimiento, educación y herramientas prácticas para tus seguidores y te vean como un libro de consultas permanente. Sobre todo, para que empiecen a referenciarte como un experto en el sector que trabajas.
- Si muestras el “cómo haces” lo que haces, tus seguidores te percibirán mas humano y más cercano, para ellos y por ende generarán tanta empatía contigo que querrán siempre ser parte de tu comunidad.

**D-ACADEMY ®**

Nota Técnica preparada por D-Academy ® y/o los expertos temáticos.

Este contenido es propiedad de D-Academy ® y/o los expertos temáticos.

Su difusión, reproducción o uso total o parcial para cualquier otro propósito queda prohibida.

Todos los derechos reservados.

- Hay una gran diferencia entre los que muestran sus resultados y los que no. Es hora de decirle a todo el mundo lo bueno que tu también eres. Porque es muy probable que muchos no lo sepan y ahora llegarán a compartir contigo tus victorias.
- Ten presente que crear una comunidad es un trabajo de pasos firmes y CONSTANTES. Ya que no debes desesperarte en vender a la fuerza en cada cosa publicas. Encárgate de generar una experiencia y un contenido de valor y te aseguro que poco a poco las ventas llegarán a ti.