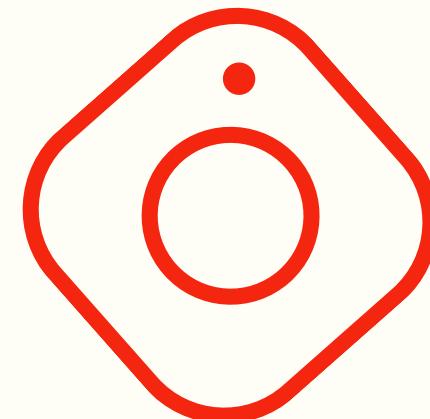


EMBUDO DE VENTAS EN INSTAGRAM



¿Qué vas a aprender hoy?

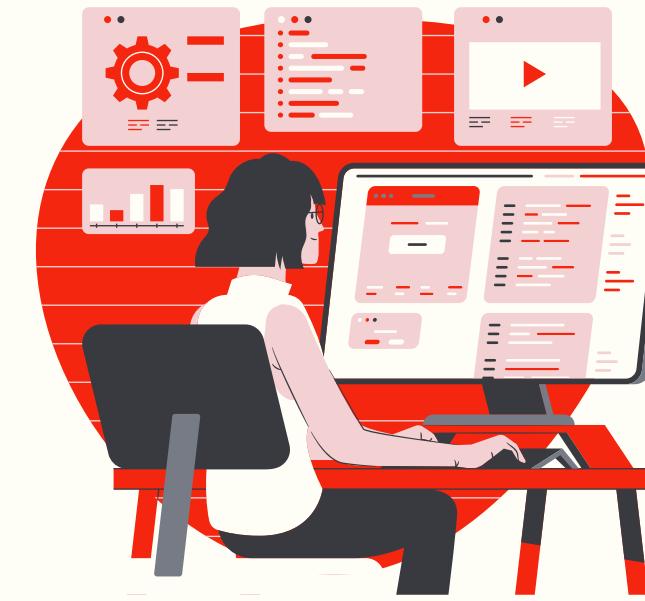
A utilizar Instagram como una herramienta para generar tráfico cualificado a tu negocio.

¿Te ha pasado **esto** alguna vez?

- 🚫 Te has esforzado en crear contenido de valor y nadie ha interactuado.
- 🚫 Sientes que el algoritmo no te quiere.
- 🚫 Nadie ve tus historias.
- 🚫 Solo te siguen profesionales como tú.
- 🚫 Los hashtags no te funcionan.
- 🚫 Las estadísticas son un mundo desconocido.

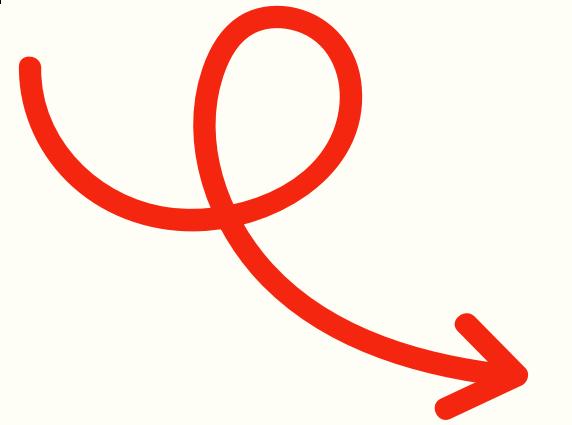
**Instagram es una red social generosa, si
sabes cómo utilizarla a tu favor.**

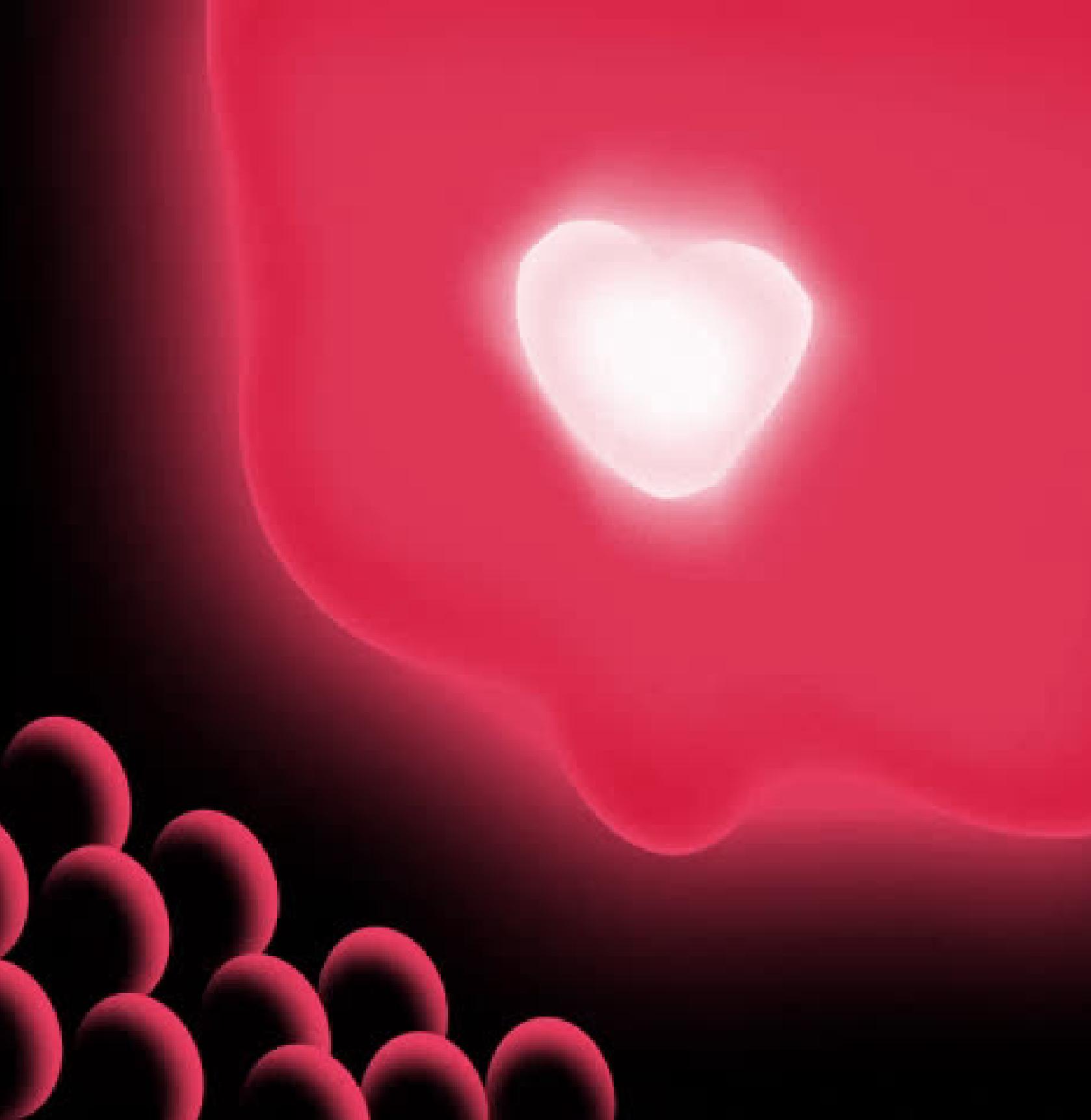
Tú quieres **vender a través de tu
Instagram, pero no sabes cómo hacerlo.**



Hoy aprenderás a crear un **sistema** que te
permite tener visibilidad infinita y un flujo
de potenciales clientes desde Instagram a tu
Negocio de forma constante.

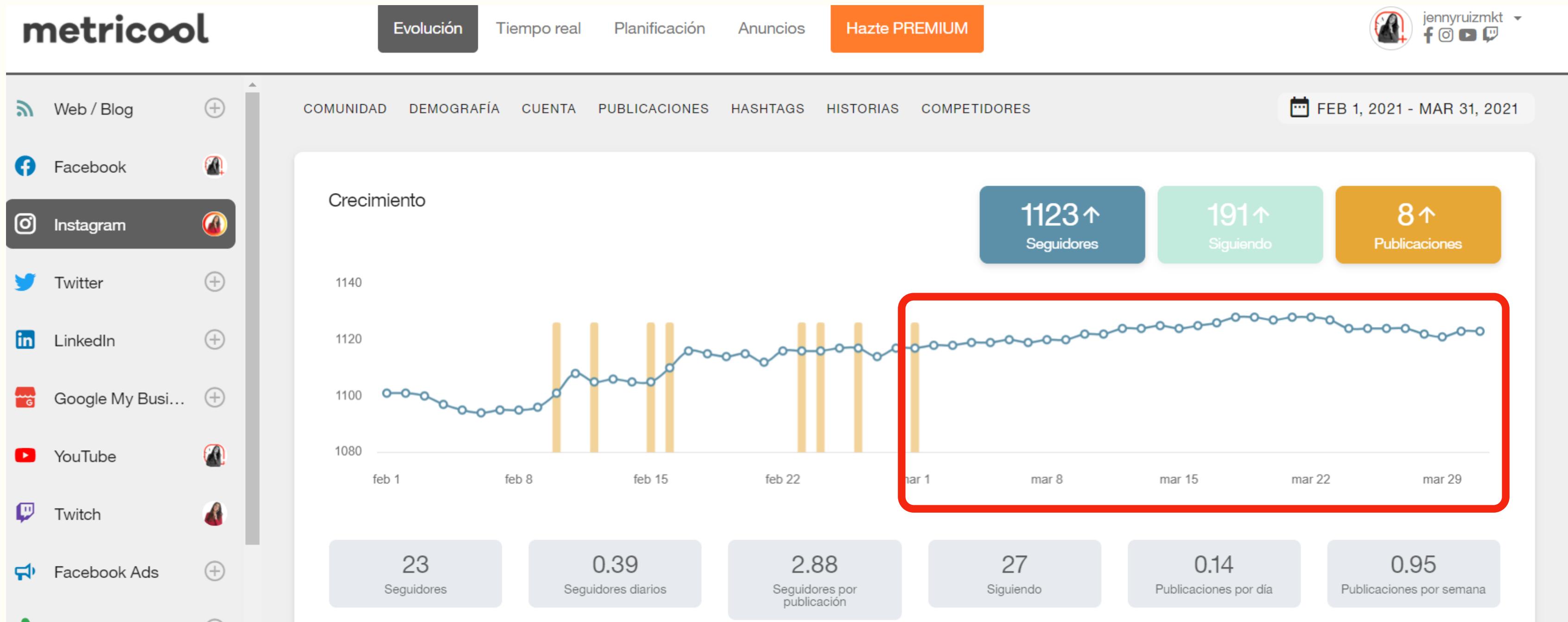
Pero antes...



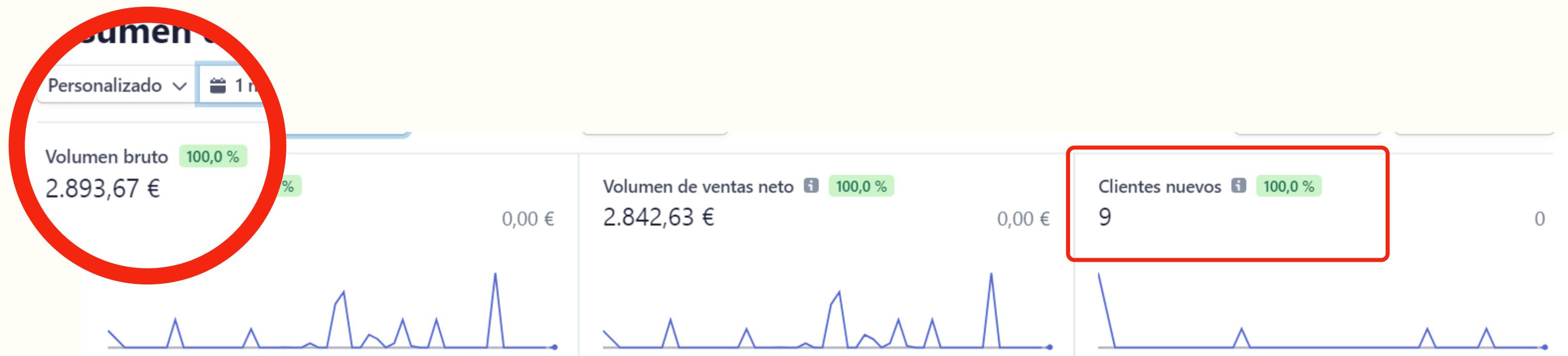


**El número de
seguidores no
determina tu
negocio**

30 días sin publicar nada



Y lo más importante:



Hoy aprenderás a crear un **Embudo de Ventas en Instagram**

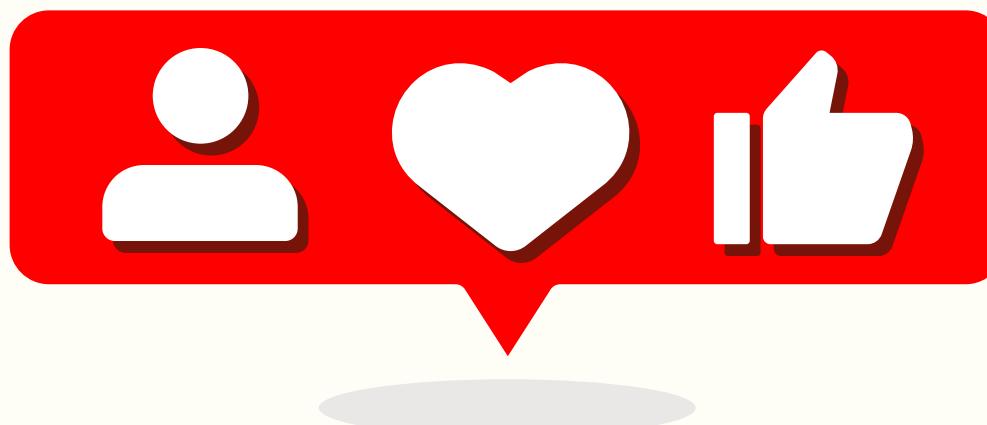




**Este Embudo requiere de varios elementos importantes
Pero sin duda, lo que marca el éxito o el fracaso de este
embudo es el contenido.**

Vamos a empezar por lo más importante:
El contenido dentro de Instagram

El algoritmo sólo le interesa 1 cosa:



LA RETENCIÓN



Si eres capaz de retener a las personas dentro
de Instagram a través de tu contenido,
El algoritmo aumentará tu alcance.

Pero, ¿qué publicar?¿y cómo?

Encontrar patrones de comportamiento

Para ello te propongo el siguiente ejercicio:



Paso 1: vamos a crear una tabla en excel para recoger los datos

2	FECHA:	POST DE INSTAGRAM						
3	MÉTRICAS	ALCANCE						
4		COMENTARIOS						
5		ME GUSTA						
6		GUARDADAS						
7		VISITAS AL PERFIL						
8		SEGUIDORES						
9		CLICKS EN EL ENLACE						
10		MENSAJE DE TEXTO						
11								
12								

Paso 2: Vamos a mirar en las estadísticas cada una de estas interacciones



Paso 3: busca el contenido que más veces aparece en la tabla

2	FECHA:	POST DE INSTAGRAM						
3	MÉTRICAS	ALCANCE	5 TIPS ARMARIO	CUIDO DE MI Y DE MI CASA	FUS FUS A LIMPIAR	COCINAS CONMIGO?	AHORA QUE COMEMOS	EL CONGELADOR
4		COMENTARIOS	CUIDO DE MI Y DE MI CASA	AHORA QUE COMEMOS	FUS FUS A LIMPIAR	FELICES 10 AÑOS	5 TIPS ARMARIO	5 PASOS DEL BATHCOOKING
5		ME GUSTA	5 TIPS ARMARIO	CUIDO DE MI Y DE MI CASA	FUS FUS A LIMPIAR	COCINAS CONMIGO?	EL CONGELADOR	ARMARITO
6		GUARDADAS	5 TIPS ARMARIO	CUIDO DE MI Y DE MI CASA	ARMARITO	COCINAS CONMIGO?	AHORA QUE COMEMOS	5 PASOS DEL BATHCOOKING
7		VISITAS AL PERFIL						
8		SEGUIDORES	FUS FUS A LIMPIAR	COCINAS CONMIGO?	Y AHORA QUE HAGO CON ESTA MANCHA	5 PASOS DEL BATHCOOKING	AHORA QUE COMEMOS	FELIZ 2021
9		CLICS EN EL ENLACE	CUIDO DE MI Y DE MI CASA	FUS FUS A LIMPIAR	5 PASOS DEL BATHCOOKING	ARMARITO	5 TIPS ARMARIO	QUE ES LA ACADEMIA
10		MENSAJE DE TEXTO						
11								
12								

Paso 4: Analiza cada contenido de forma individual

2	Fecha:	CONTENIDO									
3	ANÁLISIS								REELS		
4	POST	EJEMPLO: Foto camisa	5 TIPS ARMARIO	CUIDO DE MI Y DE MI CASA	FUS FUS A LIMPIAR	COCINAS CONMIGO?	5 PASOS DEL BATHCOOKIN	AHORA QUE COMEMOS	PEGATINAS	MOHO	CERILLAS
5	TEMA	Moda	ORGANIZACIÓ N	ORGANIZACIÓ N	LIMPIEZA	COCINA	COCINA	COCINA	LIMPIEZA	LIMPIEZA	DIY
6	TIPO	Foto	CARRUSEL	CARRUSEL	FOTO	FOTO	CARRUSEL	CARRUSEL	REELS	REELS	REEL
7	COPY	Media	MEDIA	MEDIA	MEDIA	MEDIA-LARGA	LARGO	MEDIO	CORTO	CORTO	CORTO
8	Nº #	15	30	19	13	18	23	12	12	26	26
9	CTA	Sí: Comentario	SI: COMENTARIO P.	COMENTAR Y GUARDAR	COMENTARIO	-	BIO	COMENTARIO S			
10											

¿Qué publico?

¿Qué pongo en la descripción?

¿De qué temas hablo?

¿Qué formato?

¿Cuántos hashtags usar?

**Este es el tipo de contenido que quiere tu audiencia,
concéntrate en seguir compartiendo en esta línea.**

 Recicla

 Nuevas perspectivas

 Pregunta

 Herramientas como Answerthepublic

Ahora tenemos el contenido, pero
¿cómo hacerlo llegar hasta tus potenciales clientes?



Orgánica



De pago



Orgánica: hashtags

Seguro que ya conocéis el tamaño de los hashtags, pero...
¿has pensado en cómo busca tu cliente ese contenido?

ejemplo: embudo de ventas o como vender más



Los hashtags son la forma que tenemos de segmentar nuestro contenido dentro de Instagram para indicarle al algoritmo de qué trata y a quién se lo debe enseñar

Herramienta gratuita para hashtags

Metahashtags

The screenshot displays the Metahashtags platform, featuring two main sections: the Instagram Hashtag Generator and a detailed hashtag analysis tool.

Instagram Hashtag Generator: This section is titled "Find the Best Instagram Hashtags to Boost your Reach". It includes a search bar with placeholder text "Enter a #hashtag or @account...", a "Generate hashtags!" button, and a note stating "Our users have reported over 520% more reach since using MetaHashtags". Below the search bar, there's a suggestion for popular hashtags: "#fashion #motivation #travel #business #fitness" and accounts: "@jlo @natgeo @therock @nike @nasa". A "New! Analyze your account's hashtag rankings" button is also present.

Hashtag Analysis Tool: This section shows results for the hashtag "#embudodeventas". The results table includes columns for "Select all", "Posts", "Posts / hour", "Avg. likes", "Lowest likes", and "Avg. comments". Three specific hashtags are listed:

Hashtag	Posts	Posts / hour	Avg. likes	Lowest likes	Avg. comments
#embudodeeventas	12.6k	0.5 per hour	219	107	18
#embudodeeventasinmobiliario	12	0 per hour	136	4	7
#embudodeeventasdigital	583	0.1 per hour	49	23	7

Below the results table, there's a "Show images" checkbox, a "25 HASHTAGS SELECTED" sidebar listing hashtags like #redessociales, #estrategiadigital, etc., each with a delete icon, and a footer with buttons for "Dots", "Clear", "Export", "Copy", and "Save".

@jennyruizmkt

Truco pro: Ver en qué hashtags rankeas para seguir usándolos

← Estadísticas de la promoción

48 % no estaban entre tus seguidores.

Nuevos seguidores	No disponible
Alcance	596
Impresiones	667
Del inicio	320
De los hashtags	266
Del perfil	45
De otro origen	36
Impresiones de hashtags	267
#neuroventas	58
#asistentevirtual	57
#fuerzaemprendedora	35
#publicistas	24
#comunicacionefectiva	15
Otro	78

Aquí es donde más se ha visto tu publicación. La mayoría de las impresiones que ha obtenido provienen de Inicio, Hashtags y Perfil.

[Descripción de las estadísticas](#) ▾



Al final **te voy a regalar unas plantillas** para que puedas dar rienda suelta a tu creatividad y puedas organizar mejor tu contenido dentro de Instagram

**Tenemos el contenido listo, ¿cómo le damos visibilidad?
Visibilidad orgánica (24-48h, algo más con reels)**

Visibilidad infinita



Anuncio fácil: promocionar

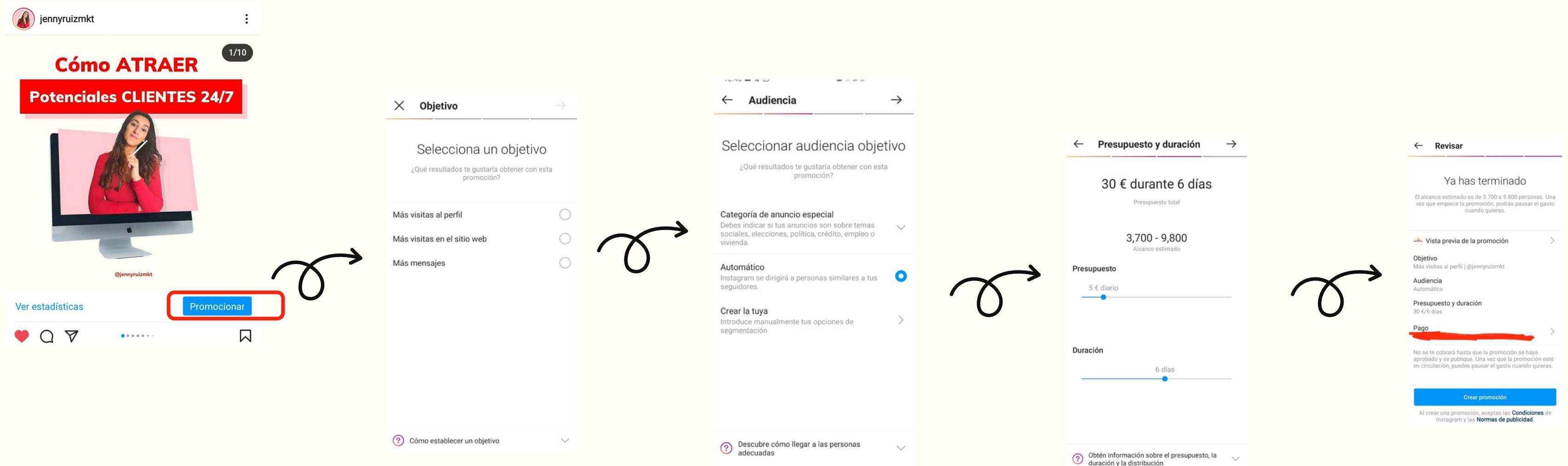


@jennyruizmkt

Paso 1: selecciona el contenido que mejor ha funcionado de forma orgánica



Paso 2: promociona ese contenido siguiendo estos pasos



Beneficios:

- 👉 Fácil de crear
- 👉 No necesitas salir de Instagram para hacerlo
- 👉 Botón de "Ir al perfil de Instagram"

Anuncio avanzado: En el administrador de anuncios, siguiendo estos pasos

The image consists of three screenshots illustrating the process of creating a personalized audience on Instagram's advertising platform:

- Screenshot 1: Main Audience Creation Screen**

A dropdown menu is open under "Crear audiencia". The option "Audience personalizada" is highlighted with a red box and has a black arrow pointing to it from the left.
- Screenshot 2: Choose Custom Audience Origin**

A modal window titled "Elige un origen de audiencia personalizada" is displayed. It shows various options for selecting an audience source. The "Cuenta de Instagram" option is highlighted with a red box and has a black arrow pointing to it from the left.
- Screenshot 3: Create Custom Audience Details**

A final modal window titled "Crear una audiencia personalizada de Instagram" is shown. The "Origen" field contains the Instagram handle "jennyruizmkt", which is highlighted with a red box and has a black arrow pointing to it from the left.

Anuncio avanzado: En el administrador de anuncios, siguiendo estos pasos

The screenshot shows the LinkedIn Ads Manager interface. On the left, there's a sidebar with various icons and a notification count of 16. The main area has a modal window titled "Crear una audiencia similar".
The modal steps:

- Selecting "Audiencia similar" from a dropdown menu (highlighted with a red box and a black arrow pointing to it).
- Entering a name for the audience.
- Choosing the origin of the similar audience (a dropdown menu with "Selecciona una audiencia existente o un origen de datos").
- Setting the location of the audience (a search bar with "Buscar regiones o países" and an "Explorar" button).
- Setting the size of the audience (a dropdown menu for "Número de audiencias similares" set to 1%, and a slider from 0% to 10%). A note below explains that a 1% similar audience includes the most similar people to the original audience.
- Buttons at the bottom: "Cancelar" and "Crear audiencia".

A background table is visible on the right, showing a list of ads with columns for "Fecha de creación" and "Contenido comp".

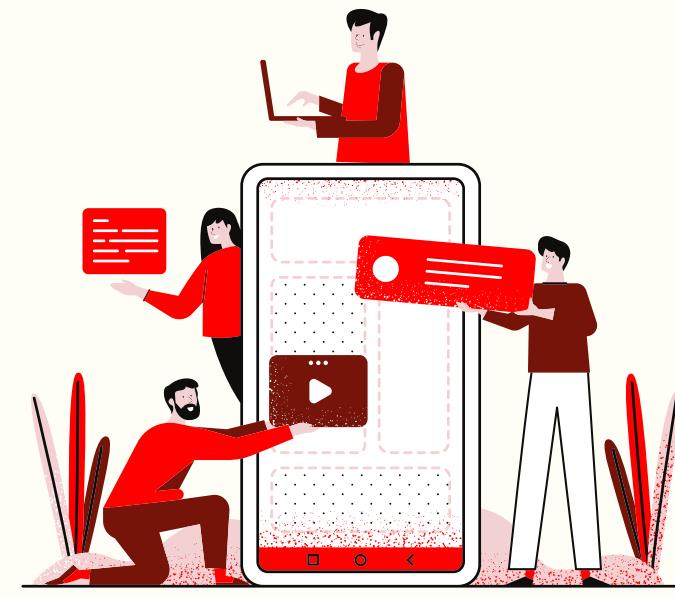
Anuncio avanzado: En el administrador de anuncios, siguiendo estos pasos

The screenshot illustrates the process of creating an advanced advertisement within the Facebook Ads Manager. The interface is divided into several sections:

- Top Left:** A modal window titled "Crear nueva campaña" (Create new campaign) shows campaign objectives: "Reconocimiento", "Consideración", and "Tráfico". The "Tráfico" option is highlighted with a red box and a black arrow pointing to it from the left.
- Top Center:** The main navigation bar shows the campaign structure: CAMPAÑA DE PRUEBA 1 > SIMILARES A INSTAGRAM > 1 Anuncio. The "SIMILARES A INSTAGRAM" section is selected.
- Top Right:** A status indicator shows "En borrador" (In draft) with a blue switch.
- Middle Left:** A detailed description of the campaign objective "ANUNCIO DE PRUEBA" is provided, mentioning tracking events and a pixel setup.
- Middle Center:** The "Audiencias personalizadas" (Custom audiences) section displays a "Similitud" (Similarity) rule: "Similitud (ES, 1%) - VISITANTES LPV EPV - 90D", which is also highlighted with a red box and a black arrow.
- Middle Right:** The "Definición de la audiencia" (Audience definition) panel indicates the audience is defined and shows an "Específico" (Specific) to "Amplio" (Broad) scale, with "Aalcance potencial: 330,000 personas" (Estimated reach: 330,000 people).
- Bottom Center:** The "Resultados diarios estimados" (Estimated daily results) section shows "Alcance: 4.8K - 14K" and "Clics en el enlace: 83 - 244".
- Bottom Right:** A note about the precision of estimates based on various factors.
- Bottom Bottom:** A summary message: "Se han guardado todos los cambios" (All changes have been saved) and a "Publicar" (Publish) button.

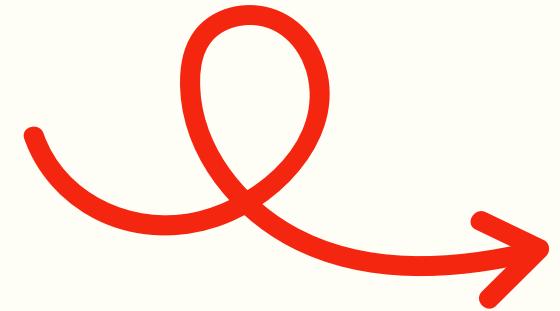
Beneficios:

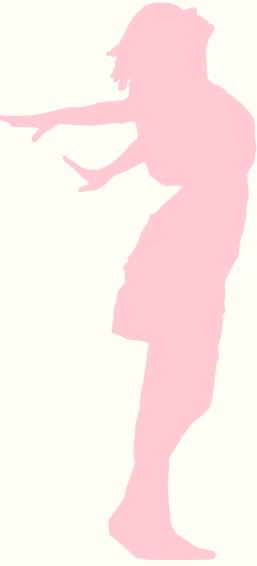
-  Mejor segmentación
-  Más optimización del presupuesto
-  Más opciones de ubicación



**Ahora estás poniendo tu contenido delante
de potenciales clientes de forma continua.**

O lo que es lo mismo....





Con esta estrategia dejas de ser
ESCLAVA de las RRSS

**Y ahora que tenemos visibilidad infinita,
¿qué hacemos con estos seguidores que tienen
el problema que tú solucionas?**

Sacarlos de Instagram

@jennyruizmkt

**Imagínate que mañana, al levantarte vas a
entrar a Instagram y te encuentras con esto...**

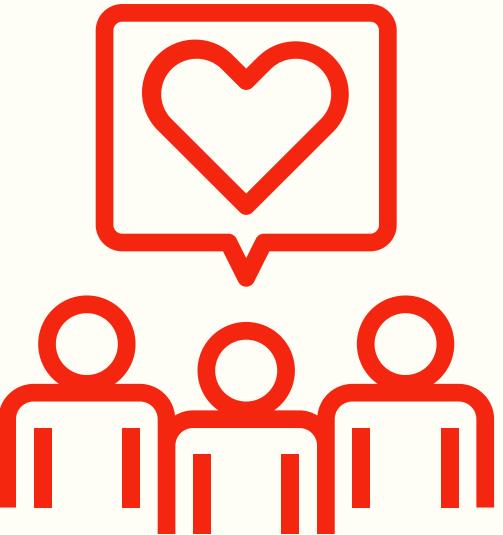
Instagram

Se ha inhabilitado tu cuenta.

Tu cuenta se ha inhabilitado. Sigue los pasos siguientes en un período de 30 días para poder solicitar una revisión.

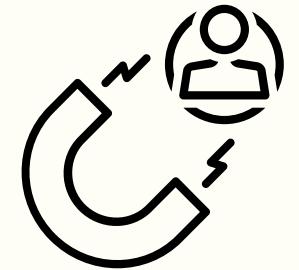
**Si tu negocio depende de las RRSS, entonces
NO ERES DUEÑA DE TU NEGOCIO**

**Saca a las personas que tienen el problema
que tú solucionas a un lugar seguro.**



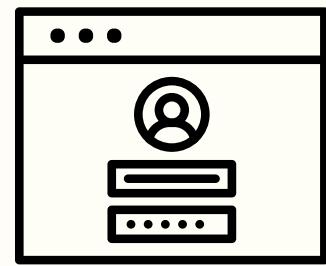
TU LISTA DE SUSCRIPTORES

Necesitas:



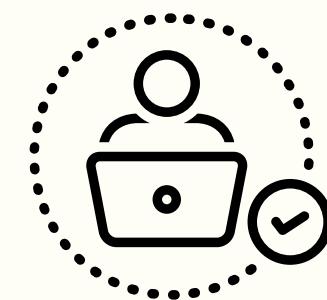
Lead Magnet

Para atraer a desconocidos que tienen el problema que yo soluciono.



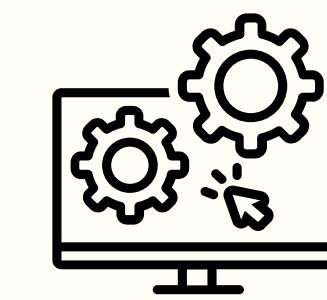
Página de Registro

Para que pasen de desconocidos a suscriptores en tu base de datos.



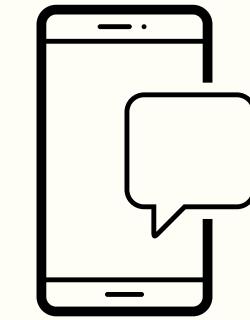
Página de Gracias

Para saber quién se registró y quién no.



Email Automatizado

Que se encargue de darle la bienvenida y entregar el Lead Magnet por mi.



Un Anuncio en Facebook/ IG

Para ponerme delante de mis potenciales clientes sin esperar a que me encuentren.

Lead Magnet



**Recurso de valor que entregas
a cambio de un contacto.**

El Lead Magnet ==> Tarjeta de Visita

Lead Magnet

- 👉 **Puerta de entrada a tu Negocio**
- 👉 **Oportunidad para generar autoridad**
- 👉 **Posicionarte como la primera opción**

El formato no importa

Importa la **transformación** que eres capaz de entregarle con un recurso gratuito.

¿El Objetivo?

Que la persona **piense**: "Si he conseguido todo esto gratis,
con lo de pago voy a conseguir lo que yo quiero"

Lead Magnet

¿Cuál es el problema más urgente que tiene mi cliente ideal?

¿Cómo podría ayudarle a través del lead magnet?

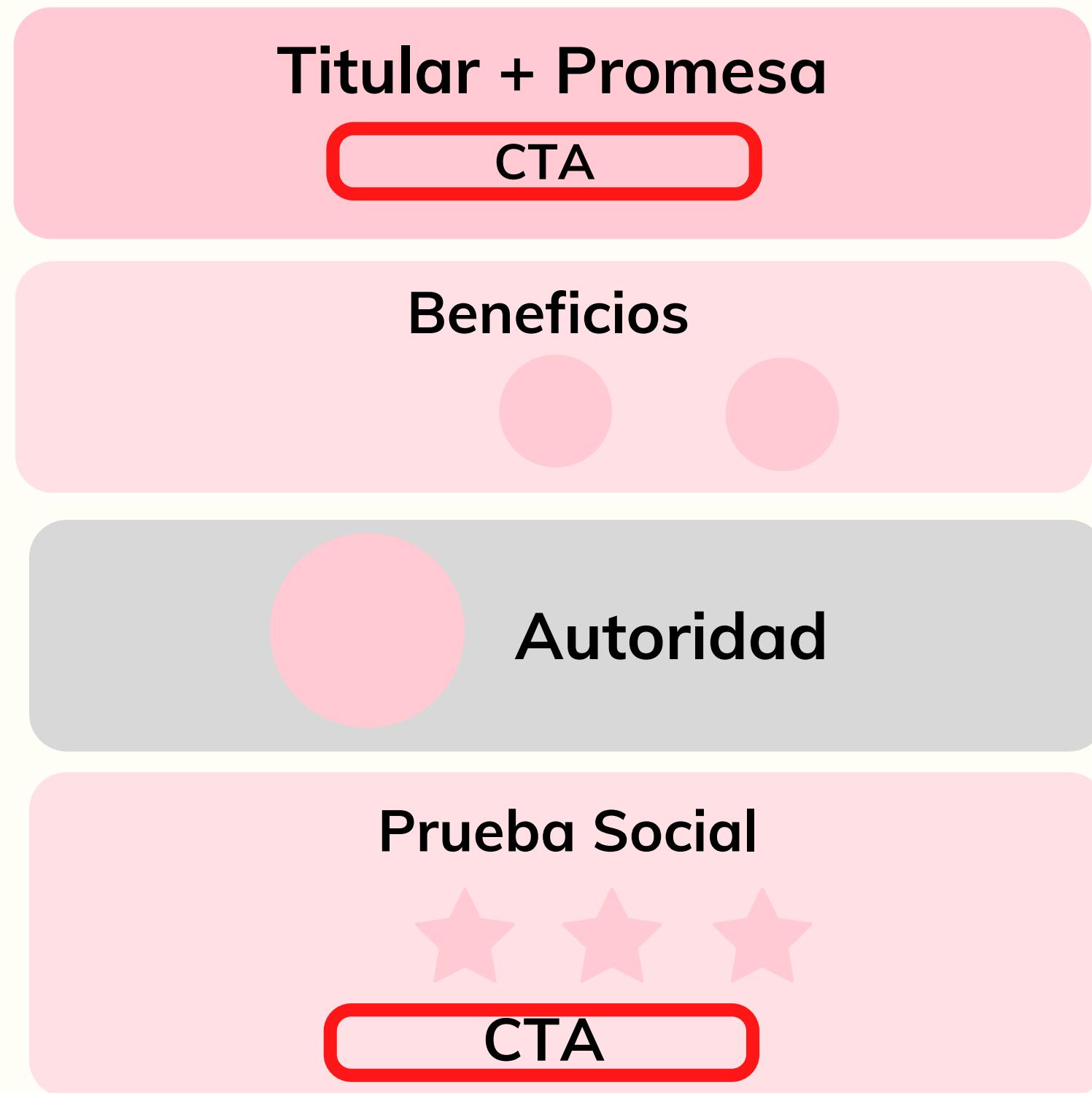
Este contenido es el **aperitivo de lo que viene después.**

Página de Registro

Una página de registro es un escaparate de los beneficios de tu lead magnet.

A tu potencial cliente no le importa los trucos o los secretos, solo le importa si esos trucos o secretos van a ayudarle con su problema.

Esqueleto de una Página de Registro:



Título

Promesa

CTA

Jenny
RUIZ

- NUEVA GUÍA GRATIS -

3 Embudos básicos para Vender Más

Descubre el paso a paso para atraer nuevos clientes cada día, comunicarles el valor de lo que ofreces y transformarlos en clientes sin dejarte la piel en la silla de tu escritorio.

+200 emprendedores y profesionales como tú ya la han descargado

Descargar AHORA >>

3 Embudos de Ventas
Para Vender Más sin Sacrificar tu tiempo + BONUS EXTRA

Beneficios



El Embudo para **atraer nuevos clientes** sin preocuparte de desatender a los que ya tienes.



El Embudo para **multiplicar tus ventas** y generar ingresos en piloto automático.



El Embudo para **automatizar la venta de tus servicios** y dejar de esperar la respuesta a tus presupuestos de clientes indecisos.



El paso a paso para **crear un Sistema de Ventas automatizado** incluso si no se te da bien vender o la estrategia es tu punto débil.

Directo al grano. Sin complementos ni relleno.

Esto es lo que aprenderás con el NUEVO Manual:

Autoridad



Hola, soy Jenny Ruiz.

Experta en estrategias para Negocios Digitales.

He creado este manual gratis porque **quiero que descubras con tus propios ojos lo fácil que se vuelve lo complejo cuando tienes claridad y te concentras en lo importante**, (y no me refiero al número de seguidores de tu perfil)

Descubre los 3 Embudos básicos para crear tu propio Sistema de Ventas automatizado y **siente el orgullo de tener un Negocio Digital que funciona**.



*Escribe aquí tu Nombre sin Apellidos...

*Escribe aquí el Email de "las cosas importantes"...



He leído y acepto la Política de Privacidad de Jenny Ruiz.

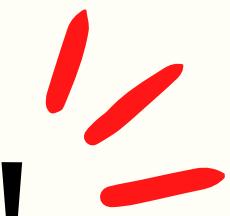
¡SÍ, QUIERO DESCARGAR MI COPIA AHORA!

>>

CTA



¡Rompe las reglas!



Prueba social

The graphic features a blue background with white and yellow accents. At the top right is the signature logo 'Jenny RUIZ'. Below it, a horizontal line separates the logo from the text '- NUEVA GUÍA GRATIS -'. In the center, a yellow callout box contains the title '3 Embudos básicos para Vender Más' in blue. To the right of the title is a tablet displaying the same guide cover, surrounded by several smaller versions of the document. A yellow button at the bottom right says 'Descargar AHORA >>'. A red rectangular box highlights the text '+200 emprendedores y profesionales como tú ya la han descargado' located below the title. A black curved arrow points from the word 'Prueba social' in the bottom left towards this red box.

- NUEVA GUÍA GRATIS -

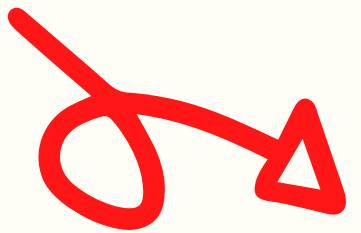
3 Embudos básicos para Vender Más

Descubre el paso a paso para atraer nuevos clientes cada día, comunicarles el valor de lo que ofreces y transformarlos en clientes sin dejarte la piel en la silla de tu escritorio.

+200 emprendedores y profesionales como tú ya la han descargado

Descargar AHORA >>

¿Y la página de gracias?



Además de las gracias ayúdale a encontrar lo que han venido a buscar.

Dales las gracias



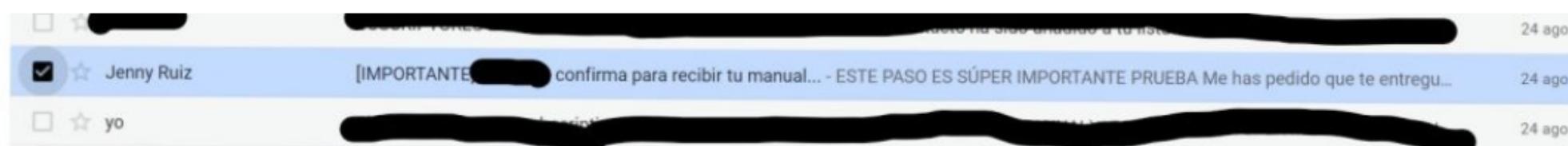
¡Genial! Estás a un clic de recoger tu Manual

Jenny
RUIZ

En estos momentos estoy enviando un Email a tu bandeja de entrada.

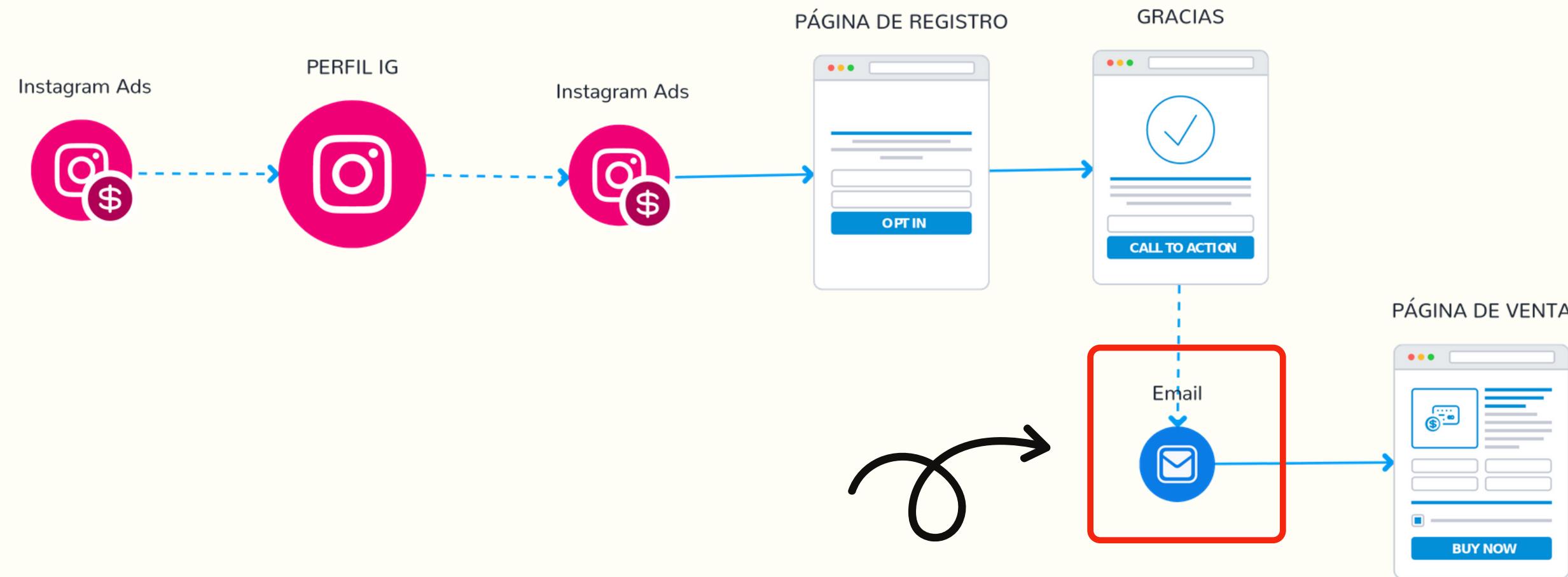
Es de vital importancia para poder entregarte el Manual GRATIS. Busca mi correo con el asunto:

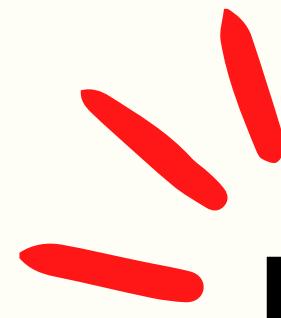
[IMPORTANTE] Confirma para recibir tu manual



Ayúdalem a ubicarse

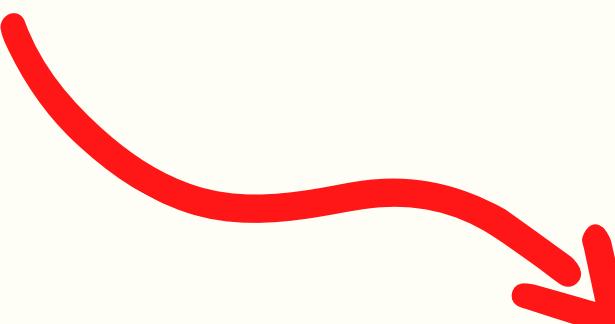
*Si no lo encuentras acuérdate de revisar tu bandeja de Spam, ¡A veces los correos se despistan!





Esto no es un email cualquiera...

**Esta persona te ha dejado su contacto y ha
depositado su confianza en ti. Hay que
mostrarle quién está detrás de el email.**



FÓRMULA DE COPYWRITING

P A S T O R



PROBLEMA:
¿Qué problema
soluciona tu Lead
Magnet?



AGITACIÓN:
¿Por qué debería
solucionar este
problema tu
potencial cliente?



HISTORIA:
Preséntate y
cuéntale porque
quieres ayudarle



TESTIMONIO:
Muéstrale que ya
hay otras personas
que lo han
conseguido antes.



OFERTA:
Aquí hacemos una
llamada a la acción
para que accedan
al Lead Magnet



RESPUESTA:
Tu potencial cliente
tiene dudas sobre
cómo solucionar su
problema.
Responde las
dudas para rebatir
futuras objeciones.

Dale la bienvenida ↗



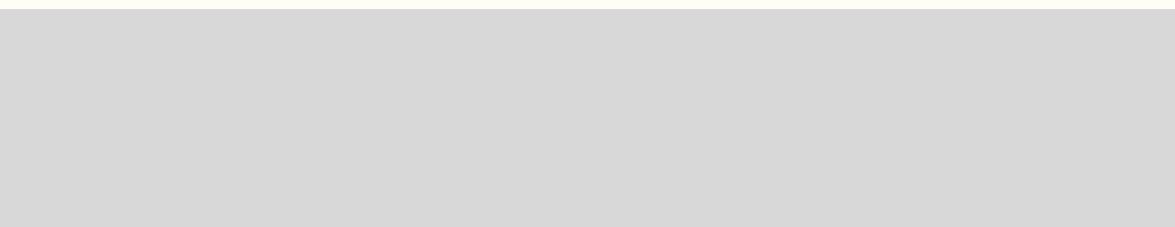
Problema que soluciona tu Lead Magnet ↗



Agitación, porqué debe solucionar el problema ↗



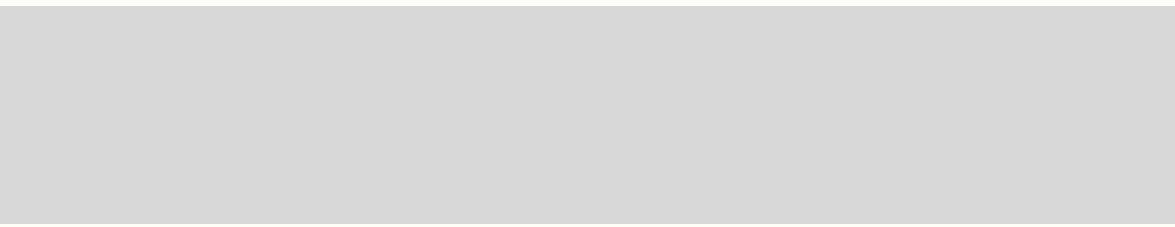
Historia para que te conozca y posicionarte
como una autoridad ↗



Testimonio, prueba social o resultados
deseados ↗



Llega el momento de poner la CTA para que
acceda al Lead Magnet ↗



Responde las dudas para resolver futuras
objeciones ↗



Aprovecha la post data para hacer otra CTA ↗



Beneficios:

-  Aumentar la tasa de apertura de futuros emails.
-  Empezar con buen pie la relación con tu futuro cliente.
-  Aumentar el porcentaje de clics.
-  Conseguir tu objetivo: que accedan al Lead Magnet.

¿Y como conseguir que salgan de IG?

Crea puertas de entrada que estén siempre abiertas:



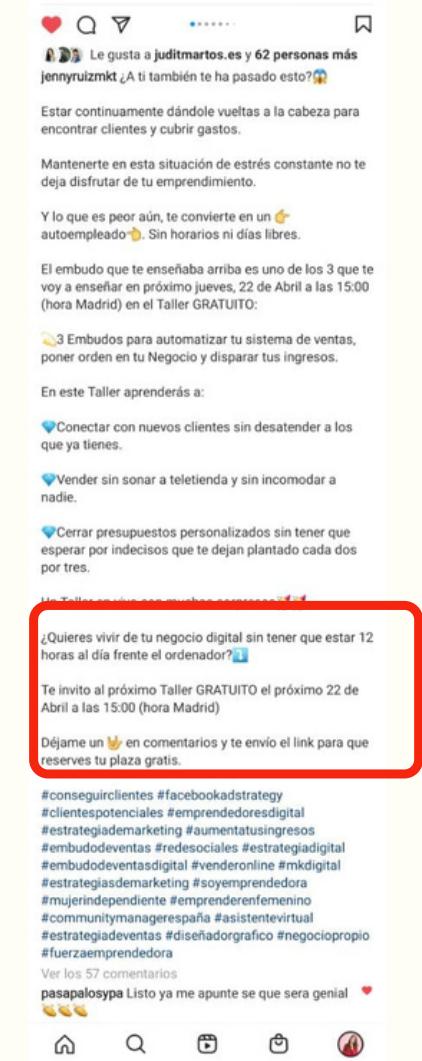
BIO



PUBLICACIONES



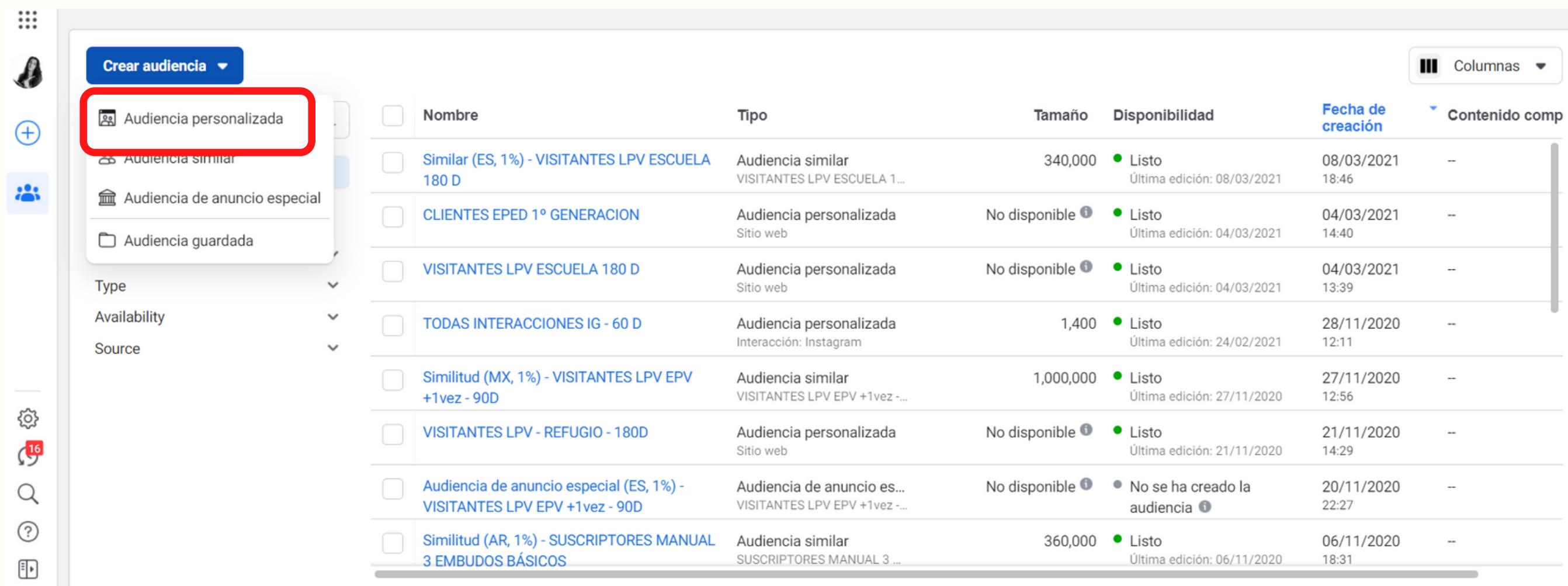
HISTORIA



DESCRIPCIÓN

Con un anuncio de retargeting:

Paso 1: Crear un audiencia personalizada de IG

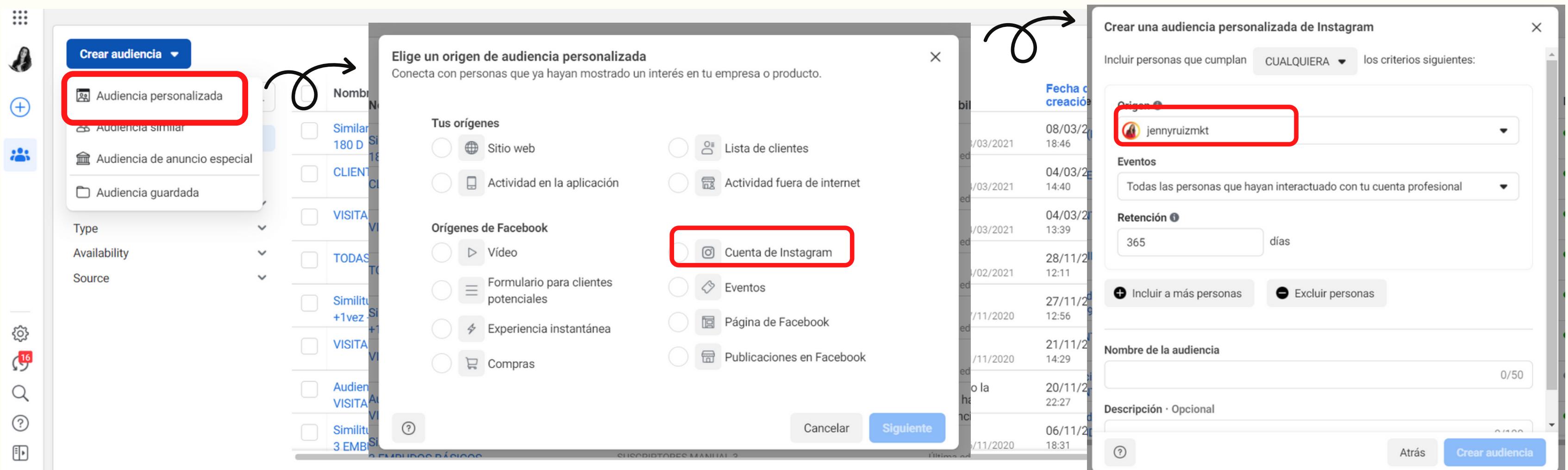


The screenshot shows the Instagram Business Manager's audience management interface. On the left, there are navigation icons for users, segments, and reports. The main area has a header 'Crear audiencia' with a dropdown menu open, showing options like 'Audiencia personalizada' (highlighted with a red box), 'Audiencia similar', 'Audiencia de anuncio especial', and 'Audiencia guardada'. Below this, there are filters for 'Type', 'Availability', and 'Source'. The main table lists various audiences with columns for Name, Type, Size, Availability, Creation Date, and Content. One row is shown in more detail: 'VISITANTES LPV ESCUELA 180 D' (Audiencia personalizada, Site web, 340,000, Listo, 08/03/2021, 18:46). Other rows include 'CLIENTES EPED 1º GENERACION' (Audiencia personalizada, Sitio web, No disponible, 04/03/2021, 14:40) and 'TODAS INTERACCIONES IG - 60 D' (Audiencia personalizada, Interacción: Instagram, 1,400, Listo, 28/11/2020, 12:11).

Nombre	Tipo	Tamaño	Disponibilidad	Fecha de creación	Contenido comp
Similar (ES, 1%) - VISITANTES LPV ESCUELA 180 D	Audiencia similar VISITANTES LPV ESCUELA 1...	340,000	● Listo Última edición: 08/03/2021 18:46	08/03/2021 18:46	--
CLIENTES EPED 1º GENERACION	Audiencia personalizada Sitio web	No disponible ⓘ	● Listo Última edición: 04/03/2021 14:40	04/03/2021 14:40	--
VISITANTES LPV ESCUELA 180 D	Audiencia personalizada Sitio web	No disponible ⓘ	● Listo Última edición: 04/03/2021 13:39	04/03/2021 13:39	--
TODAS INTERACCIONES IG - 60 D	Audiencia personalizada Interacción: Instagram	1,400	● Listo Última edición: 24/02/2021 12:11	28/11/2020 12:11	--
Similitud (MX, 1%) - VISITANTES LPV EPV +1vez - 90D	Audiencia similar VISITANTES LPV EPV +1vez -...	1,000,000	● Listo Última edición: 27/11/2020 12:56	27/11/2020 12:56	--
VISITANTES LPV - REFUGIO - 180D	Audiencia personalizada Sitio web	No disponible ⓘ	● Listo Última edición: 21/11/2020 14:29	21/11/2020 14:29	--
Audiencia de anuncio especial (ES, 1%) - VISITANTES LPV EPV +1vez - 90D	Audiencia de anuncio es... VISITANTES LPV EPV +1vez -...	No disponible ⓘ	● No se ha creado la audiencia ⓘ	20/11/2020 22:27	--
Similitud (AR, 1%) - SUSCRIPTORES MANUAL 3 EMBUDOS BÁSICOS	Audiencia similar SUSCRIPTORES MANUAL 3 ...	360,000	● Listo Última edición: 06/11/2020 18:31	06/11/2020 18:31	--

Con un anuncio de retargeting:

Paso 1: Crear una audiencia personalizada de IG



Con un anuncio de retargeting:

Paso 2: Poner tu Anuncio en circulación

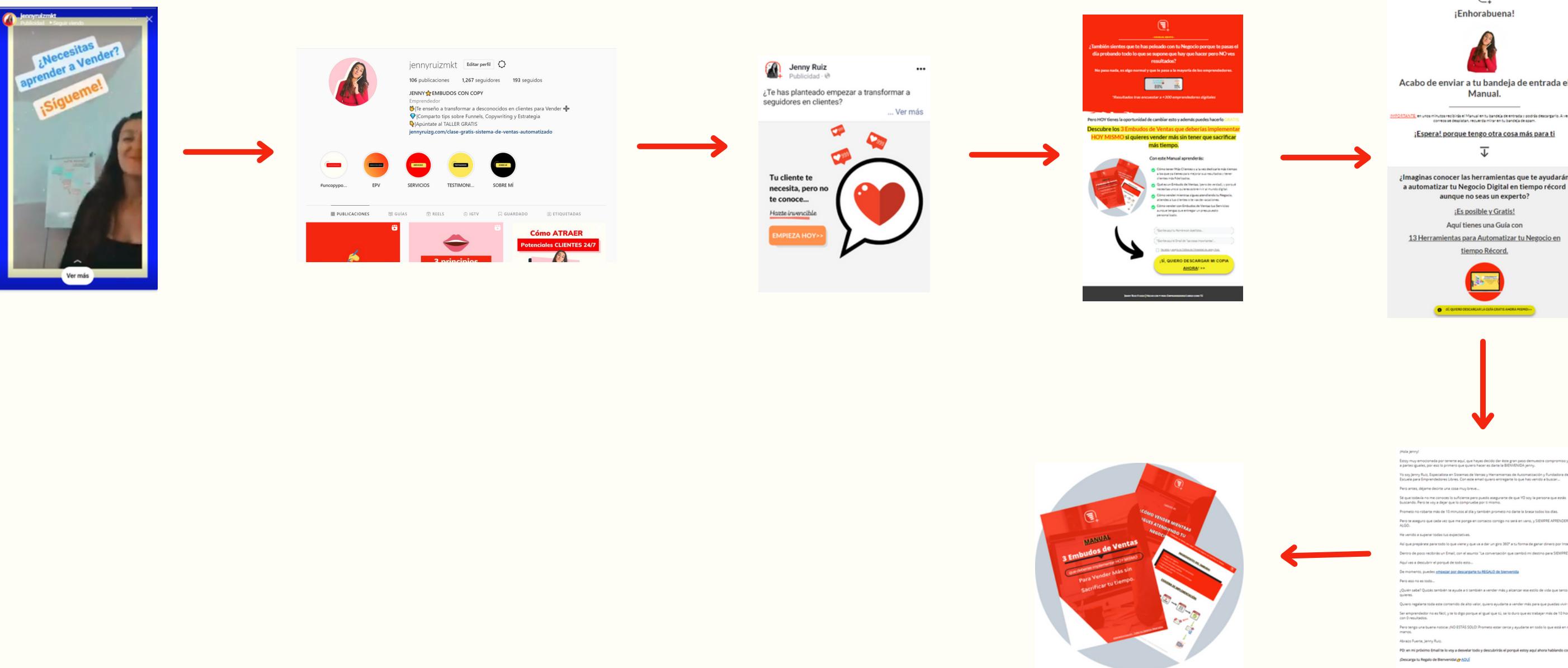
The image shows the Facebook Ads Manager interface. On the left, a modal window titled 'Crear nueva campaña' (Create new campaign) is open, showing campaign objectives: 'Reconocimiento de marca' (Brand Awareness), 'Alcance' (Reach), 'Consideración' (Consideration), and 'Tráfico' (Traffic). The 'Tráfico' option is highlighted with a red box and a black arrow pointing to it from the top-left. In the center, a 'Nuevo conjunto de anuncios' (New ad set) is being created. On the right, the main 'Nuevo anuncio' (New ad) screen is shown, where a custom audience named 'INTERACCIÓN + GUARDADO IG - 365' is selected for targeting. This audience is also highlighted with a red box and a black arrow pointing to it from the bottom-left. The right side of the interface shows the ad preview in Instagram Newsfeed and Stories formats.

¿Qué has aprendido hoy?

- 👉 Conocer el **comportamiento de tu audiencia** dentro de Instagram
- 👉 Generar **visibilidad infinita** de potenciales clientes
- 👉 Aumentar tu **lista de suscriptores** en piloto automático
- 👉 Crear un **Lead Magnet** que te diferencie de tu competencia
- 👉 Empezar una **buena relación con tu futuro cliente** desde el minuto cero.

En resumen...

EMBUDO DE VENTAS EN INSTAGRAM



@jennyruizmkt

EMBUDO DE VENTAS EN INSTAGRAM

Técnicas de visibilidad orgánica y de pago

Crear una comunidad comprometida a través del contenido más interesante para tu audiencia.

Sacar a tus potenciales clientes fuera de las RRSS para que tus ventas no dependan de algoritmos



SIGUIENTES PASOS

EMBUDO DE VENTAS EN INSTAGRAM

Técnicas de visibilidad orgánica y de pago

Crear una comunidad comprometida a través del contenido más interesante para tu audiencia.

Sacar a tus potenciales clientes fuera de las RRSS para que tus ventas no dependan de algoritmos



SIGUIENTES PASOS

Crear una secuencia automatizada de emails para vender tus productos/servicios

Crear un anuncio de retargeting a las personas que se han descargado tu Lead Magnet

Aprovechar el Lead Magnet para incluir un acceso a tu producto/servicio

ESPERO QUE TE HAYA GUSTADO



 [@jennyruizmkt](https://www.instagram.com/jennyruizmkt)

 [@jennyruizmkt](https://www.tiktok.com/@jennyruizmkt)

 [Jennyruizmkt](https://www.twitch.tv/jennyruizmkt)

 [Jennyruiz TV](https://www.youtube.com/c/Jennyruiz_TV)