



**“En el pasado eras lo que
tenías, ahora eres lo que
compartes.”**

Godfried Boogaard

En un momento comenzamos,

“Digitalizando la Estrategia Comercial de mi Negocio”

¿Cómo Potenciar mis Ventas a través de Instagram?

Dirección de Desarrollo Empresarial y Asistencia Técnica

Dirección General Adjunta de Promoción Institucional

Dinámica de la sesión presencial

1. Mantengamos la sana distancia y los cubrebocas siempre que sea posible.
2. Mantengamos el celular en silencio en todo momento durante la sesión, si es necesario levántese y salga de la sala para atender una llamada urgente.
3. Levantemos la mano para pedir la palabra
4. Realicemos preguntas y comentarios en orden y sólo para agregar valor a la sesión
5. Procuremos evitar juicios de valor o anécdotas que puedan distraernos del objetivo final.
6. Los materiales didácticos del presente programa serán compartidos con usted (únicamente durante la realización del evento, mediante un enlace para su descarga).



¡Iniciemos!



HACIENDA
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



BANCOMEXT



nacional financiera



Ponente

Yazmín Quintero Aguilar



- Licenciada en Diseño Gráfico, con 22 años de experiencia en comunicación, publicidad y diseño gráfico, especialista en comunicación a través de medios digitales y asesora en marketing digital para PyMEs.
- Experta en temas de servicio al cliente y calidad en el servicio.
- Maestra en Neurociencias aplicadas al Marketing

Programa



“Digitalizando la Estrategia Comercial de mi Negocio”

Tema	Fecha	Horario
Introducción al Marketing Digital	13/07/2022	09:30 a 13:30 hrs.
Facebook como herramienta para impulsar mi negocio	14/07/2022	09:30 a 13:30 hrs.
Twitter como medio de posicionamiento de mi negocio	18/07/2022	09:30 a 13:30 hrs.
¿Cómo potenciar mis ventas a través de Instagram?	19/07/2022	09:30 a 13:30 hrs.
Wordpress la creación de tu sitio web	20/07/2022	09:30 a 13:30 hrs.
El e-commerce como estrategia para el crecimiento de tu negocio	21/07/2022	09:30 a 13:30 hrs.
Google Ads como estrategia para incrementar la visibilidad de tu negocio	25/07/2022	09:30 a 13:30 hrs.
Woocommerce la creación de tu tienda en línea	26/07/2022	09:30 a 13:30 hrs.

Facebook cómo herramienta para impulsar mi negocio

Objetivo

Que el empresario obtenga conocimientos para gestionar campañas dentro del ambiente de Facebook/Instagram, fortaleciendo su relación con los clientes y el reconocimiento de su marca.



Facebook cómo herramienta para impulsar mi negocio

Temario

- 01 Introducción, conceptos importantes
- 02 Tipos de Usuarios dentro de FB
- 03 Configuración perfiles y negocio
- 04 Ventajas de crear un Grupo
- 05 Aplicaciones, que hacer con ellas
- 06 Juegos y su entorno
- 07 Marketplace y sus beneficios
- 08 Facebook Messenger y cómo definir las respuestas automáticas
- 09 Cómo promocionar la página de tu negocio
- 10 Revisión de resultados y optimización de campañas



**Que bueno
que nos
conozcamos**

Introducción, conceptos importantes

Perfil debe:



Resaltar los beneficios que ofreces

¿Qué problemas resuelves?

¿Cómo ayudas a los usuarios?

Cómo conseguir seguidores orgánicamente:

(Camino lento) 1.- Con una cuenta similar a tu marca, siguiendo a los seguidores que tenga que se ajusten a tu perfil. (20% a 30% te seguirán) Interactúa con sus publicaciones, haz clic en me gusta y escribe algunos comentarios

Instagram

Sorteos

Buenas prácticas:

- Sigue a tus clientes
- Comunícate adecuadamente con ellos
- Responde en tiempo real
- Usa Hashtags con palabras clave de tu industria, nicho de mercado, competencia, ubicación geográfica, productos similares o lugares de interés



Historias (15seg)

Beneficios:

- No son invasivas
- Puedes publicar gran cantidad de contenido diario
- Son vistas o no con un simple clic (Hasta 6 historias al día)
- En el momento correcto del día o bien distribuidas en el día



Crea un estilo propio

Define un estilo particular gráfico, tanto para publicaciones como para historias, contemplando:

- Imágenes
- Colores
- Mood
- Diseños y plantillas
- Apóyate en herramientas digitales que te hagan más fácil esta labor.



Historias:

Stickers:

- Ubicación geográfica (Siempre)
- Ubicación de tu negocio o de negocios cercanos importantes para tus usuarios
- Menciones (@) influencers que siguen tus buyer persona
- GIF - Instagram te mostrará aquellos gif que son tendencia, es importante seguir estas recomendaciones
- Hashtag - Palabras Clave, ubicaciones, personas
- CTA - manual

(Puedes compartir contenido en FB e insta aunque tal vez no sea la mejor estrategia de contenidos)

- Encuestas, con promociones a los participantes x medio de un mensaje directo con cupones.
- Preguntas - Comunícate con tu cliente
- Cuestionarios - Adivina que: Invoca la curiosidad de tus usuarios.
(Por ejemplo: Muy pronto tendremos... al mostrar una imagen de tu materia prima por ejemplo para pasteles, florería etc.)
- Cuenta regresiva - Promoción de un evento específico, sorteo

- Deslizador - Conocer gustos y necesidades de la audiencia, para que elijan dos opciones y ver cuál les gusta más.

Puedes crear carpetas en donde vayas guardando tus historias destacadas, con la finalidad de agruparlas y que al entrar a tu perfil tus seguidores puedan elegir revisar tus historias por contenido

Puedes crear listas de mejores amigos, aplicados a tus clientes, más importantes, más cercanos, más activos en redes o que hayan realizado mayor número de compras, puedes crear tantas listas como desees.

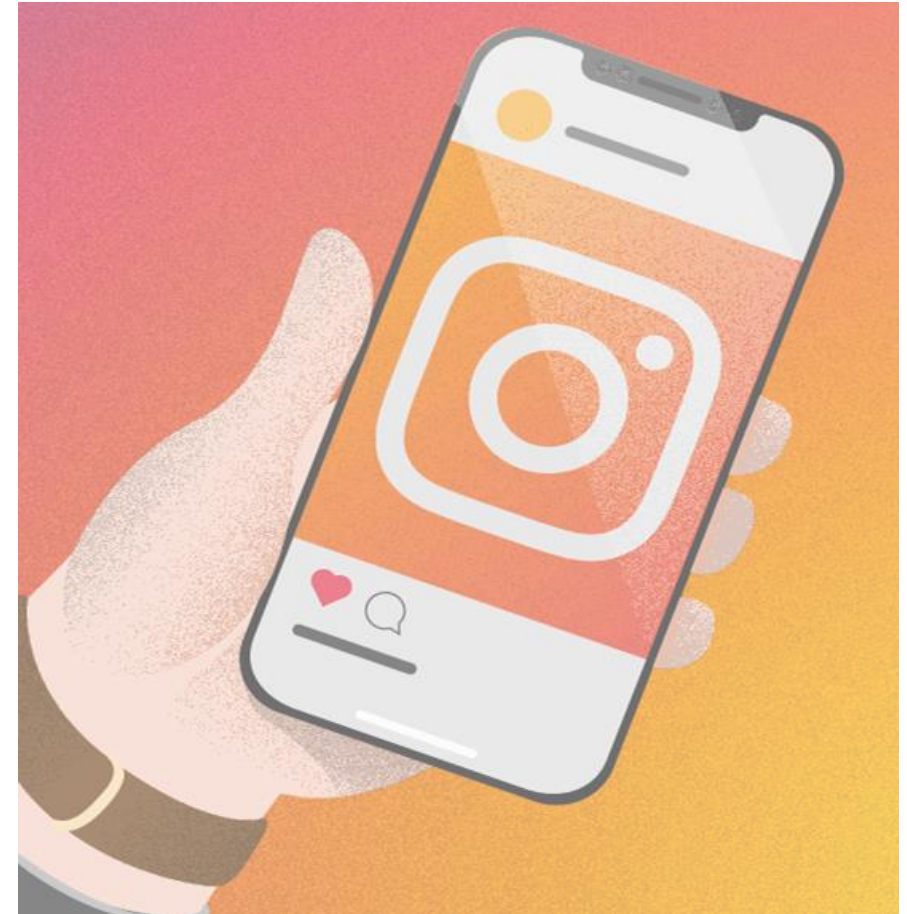
Feed:

- Marca un estilo
- Usa siempre el mismo filtro para todas tus imágenes
- Usa Hashtags adecuadas para tu marca. (5 aunque máximo puedes incluir 30)
- Usa emojis solo de forma adecuada a tu público sin abusar
- Utiliza una fuente específica a través de una app como cool Font para crear tu CTA y utiliza siempre el mismo estilo.



Instagram shopping

- Requisitos para tener shopping
- Vender productos físicos c/envío
- Contar con un ecommerce propio
- Tener un perfil comercial activo
- Activo un Administrador comercial en -FB
- Catálogo en FB con productos autorizados



Problemas comunes

- E-Commerce mal configurado
- E-Commerce no compatible
- E-Commerce no actualizado o sin mantenimiento
- E-Commerce de código abierto que requiera un plugin especial



Una vez verificado el sitio por FB y su compatibilidad se debe integrar el catálogo, ya sea por XML o bien por medio de una API

Con el método XML, tu sitio web de ecommerce generará un archivo en línea con datos estructurados de cada uno de los productos.

En FB deberás integrar los productos:

- A) Manualmente
- B) Utilizando el archivo de datos XML generado por tu sitio
- C) A través del pixel de FB instalado en tu sitio.

Si no cuentas con conocimientos básicos de programación será necesario contratar los servicios de un programador

La opción XML te permite subir el archivo cada vez que se modifica o definir cada cuando se debe actualizar por ejemplo una vez a la semana.

*(Shopify, WooCommerce, BigCommerce y Magento utilizan un plugin para crear la lista de datos)

Una vez programado y sincronizado puede tomar hasta 2 semanas poder empezar a vender a través del catálogo

Una vez listo y bien configurado puedes crear publicaciones con fotos y etiquetar en ellas los productos de tu catálogo, al dar clic en estas etiquetas los usuarios de Instagram podrán ir directamente a tu sitio ecommerce para observar tus productos



HACIENDA
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



BANCOMEXT



nacional financiera



Configura una cuenta en business.facebook y añade una cuenta comercial para tu negocio

Dentro de la cuenta, sincroniza la página de Facebook, la cuenta de Instagram y configura tu catálogo de productos dentro del administrador comercial

Para crear anuncios profesionales Instagram utiliza la plataforma de anuncios de Facebook, por lo que si ya estás familiarizado con ella tal vez te sea más fácil o bien simplemente te sea familiar.

Es muy importante tener enlazadas las cuentas de la página de negocios, la cuenta de Instagram y la cuenta comercial

Una estrategia adecuada en redes será aquella que produce Creativos específicos para cada red social, tomando en cuenta las recomendaciones o bien las preferencias de su buyer persona en esa red específica.

Recomendaciones:

- Haz pruebas con diferentes opciones de anuncios para un mismo objetivo
- Usa imágenes y videos y determina cuál es el que mejor resultados te ofrece de acuerdo a tu público objetivo o buyer persona
- Analiza los videos que te llamen la atención de tu competencia directa o indirecta
- Haz videos cortos que atrapen la atención de tu público objetivo
- Incluye un CTA o llamado a la acción llamativo, congruente y completamente honesto

Apps recomendadas

Pic collage

Canva

Affinity Designer

linktr.ee

Coolfont en la Bio y posts

Los anuncios que generen conversaciones son muy importantes para el algoritmo de FB, ya que te ayudan en tu alcance orgánico y más cuando los respondes a la brevedad.

Tip:

Herramientas empresariales

Audience Insights

Para validar intereses

Durante la creación de los anuncios

Ejemplos de anuncios

Recomendaciones de Público:

No compres seguidores ni bots

Genera una comunidad real orgánica y pagada

Practica activamente las recomendaciones para ganar seguidores orgánicos

Tip: Siempre responde todos los comentarios, el algoritmo de Instagram los valoran mucho



HACIENDA
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



BANCOMEXT



nacional financiera



2022 *Ricardo Flores*
Año de Magón
PRECURSOR DE LA REVOLUCIÓN MEXICANA

Instagram te da la opción de subir videos en vivo además de los reels de 15 segundos, asegúrate de que la calidad de los videos es adecuada, relacionada con tu marca o bien que le agrega valor a tus seguidores.

Los video que funcionan mejor son los de: hágalos usted mismo, reseñas de productos y productos de marcas premium

Constancia y transparencia, la clave para una buena relación con tus clientes

Instagram recomienda crear 3 a 4 posts y de 5 a 6 historias por día

Responde activamente y en tiempo real, (dar precio de inmediato y dale más info como un video del producto)

Ofrece los mejores productos

Cumple siempre con tus clientes

Recomendaciones más importantes

- Identifica a tu público objetivo
- Crea una comunidad tanto pagada como orgánica
- Define un horario para manejo de Redes Sociales
- Crea Publicaciones periódicas que agreguen valor a tu comunidad
- Mantente actualizado en el manejo de las redes o bien contrata a una persona específica para este fin
- Invierte un monto semanal para promocionar tus publicaciones y alcanzar tus objetivos



Te invitamos a las siguientes capacitaciones:


nacional financiera

CAPACITACIÓN EN LÍNEA

EMPRENDIMIENTO EXITOSO

Al finalizar el programa los participantes conocerán herramientas prácticas y ágiles para diseñar un negocio rentable y socialmente responsable.


 18, 19, 25 y 26 de mayo 2022


 Horario: 09:30 hrs y 16:30 hrs


 Registro matutino


 Registro vespertino

¡APRENDE Y EMPRENDE!

Dirigido a: Emprendedores y empresarios

Módulos:

- I. Metodologías ágiles para nuevos productos y servicios
- II. Construcción del producto mínimo viable
- III. Regimen simplificado de confianza ¿Qué debo saber de RESICO?
- IV. Calificas para un crédito



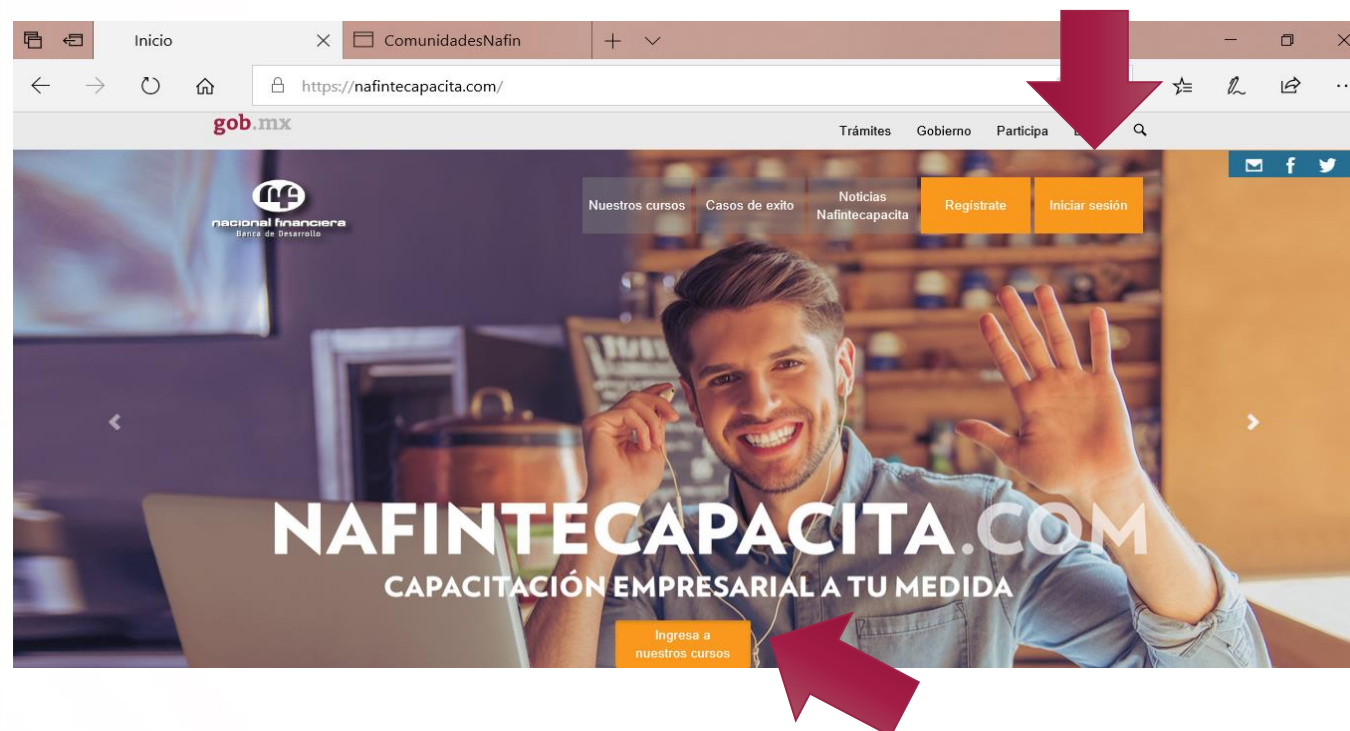
Tema	Fecha	Horario
Como potenciar mis ventas a través de Instagram	19/07/2022	09:30 a 13:30 hrs.
Wordpress la creación de tu sitio web	20/07/2022	09:30 a 13:30 hrs.
El e-commerce como estrategia para el crecimiento de tu negocio	21/07/2022	09:30 a 13:30 hrs.
Google Ads como estrategia para incrementar la visibilidad de tu negocio	25/07/2022	09:30 a 13:30 hrs.
Woocommerce la creación de tu tienda en línea	26/07/2022	09:30 a 13:30 hrs.

Ingresa

www.nafintecapacita.com



- 1 Aún no estás registrado:
 - Da clic en "Regístrate".
 - Incorpora los datos solicitados.
- 2 Estás registrado:
 - Da clic en "Iniciar sesión".
 - Ingresa tu mail y contraseña.



En caso de tener alguna duda del funcionamiento de la plataforma te invitamos a ingresar a este video tutorial:
<https://drive.google.com/open?id=14TJvzljLXI1la9RnNNtKhjdxXec0rsA>

Usa el navegador Google Chrome para mejorar tu experiencia.

¿CÓMO CONTACTARNOS?



ayuda@nafintecapacita.com



nafin.com o gob.mx/nafin
nafintecapacita.com



800 NAFINSA (623-4672)



/NAFINSA
Capacitación Empresarial Nafin



/NafinOficial
/CE_Nafin



/Nafin