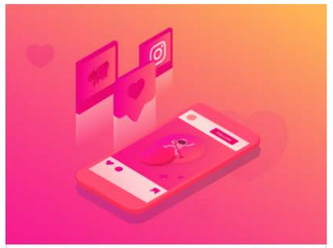
Instagram

Cómo ejecutar su primera campaña de marketing en Instagram?.




Outy Agencia Boutique -
Hola! 👋
Mi nombre es Outy y Somos una Agencia Boutique de Marketing S
te ayudamos a conseguir MÁS visibilidad y MÁS Clientes, Te interesa
como?
19:08
ELIJA UNA OPCIÓN
Hola, Si!
www.outy.com.co



Cómo crecer tus ventas y ejecutar su primera...

Sergio Duarte 0

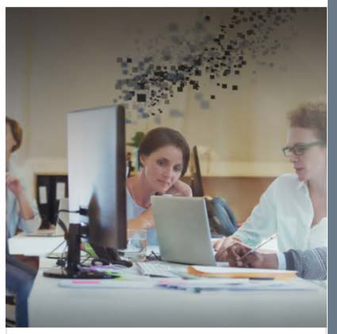
☆☆☆☆☆ Free



CRM Año 2030 – Consolida relaciones con los clientes ...

Sergio Duarte 273

☆☆☆☆☆ Free



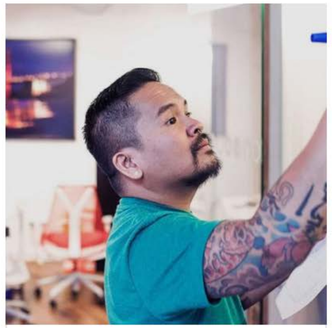
Como Aumentar tus Ventas Con CRM?

Sergio Duarte 5

☆☆☆☆☆ ~~$2,500~~ $1,700



Conquista y fideliza clientes con CRM (8 pasos a tener e...

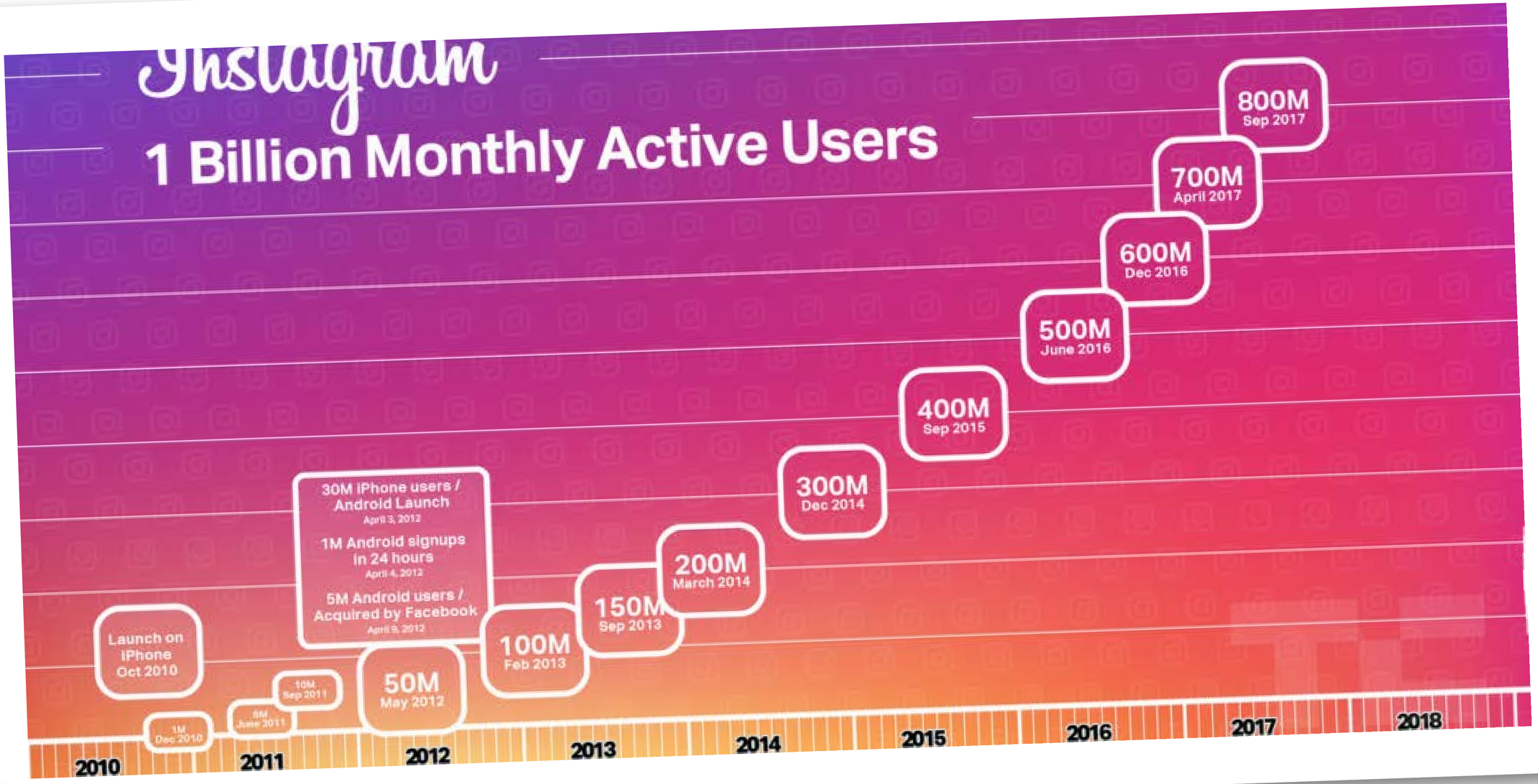


Integra las conversaciones en tu estrategia de...



Como crear un programa de fidelizacion rentable?

http://academy.sergioduarte.co/


Instagram
1 Billion Monthly Active Users
Launch on iPhone Oct 2010
1M Dec 2010
10M Sep 2011
5M June 2011
30M iPhone users / Android Launch
April 3, 2012
1M Android signups in 24 hours
April 4, 2012
5M Android users / Acquired by Facebook
April 9, 2012
50M May 2012
100M Feb 2013
150M Sep 2013
200M March 2014
300M Dec 2014
400M Sep 2015
500M June 2016
600M Dec 2016
700M April 2017
800M Sep 2017
2010
2011
2012
2013
2014
2015
2016
2017
2018

Más de 1.000 millones

de cuentas de Instagram de todo el mundo están activas cada mes.[1]

Más de 500 millones

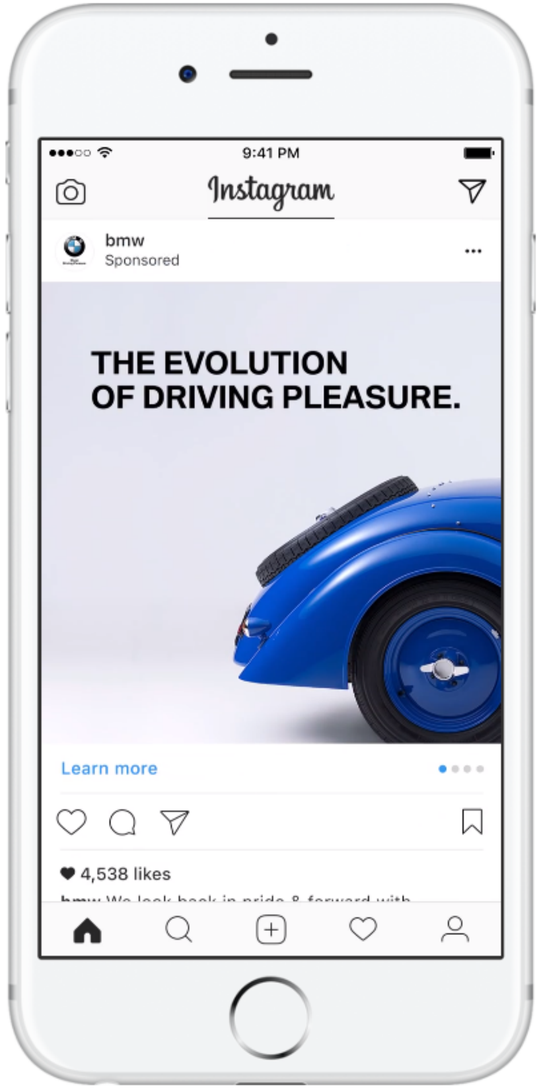
de cuentas de Instagram de todo el mundo están activas cada día.[2]

80%

de las cuentas siguen a una empresa en Instagram.[3]

Más de 500 millones

de cuentas usan Instagram Stories cada día.[4]

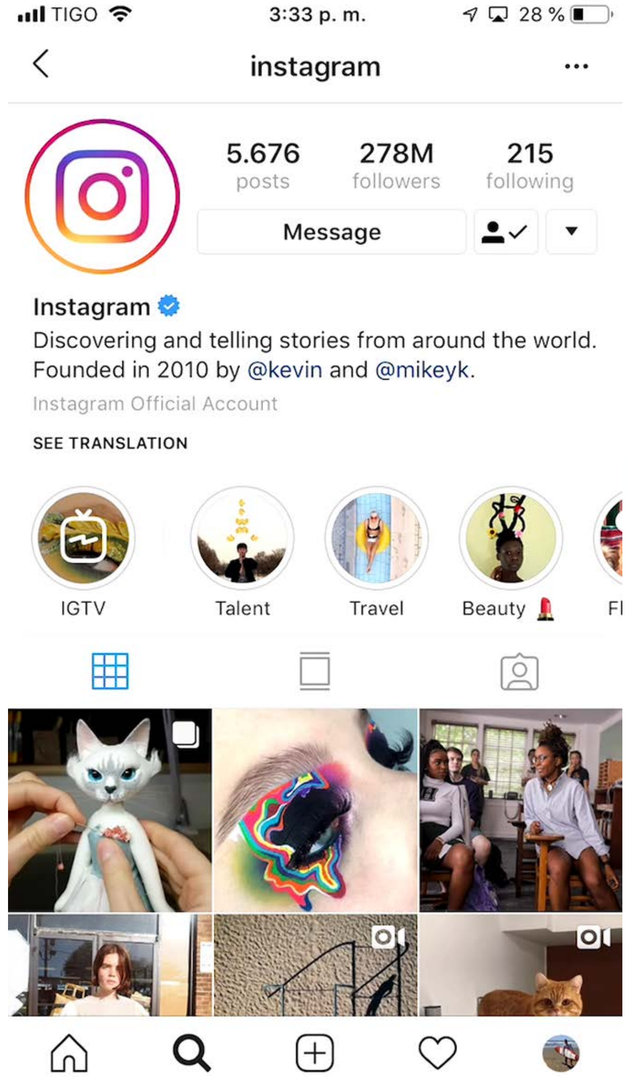


Introducción

Estás compartiendo excelente contenido en Instagram y hashtagging, pero ¿cómo llevas tu negocio al siguiente nivel?

La respuesta corta: ejecutando una campaña de marketing de Instagram.

- 72% de los usuarios a tomado decisión de compra.

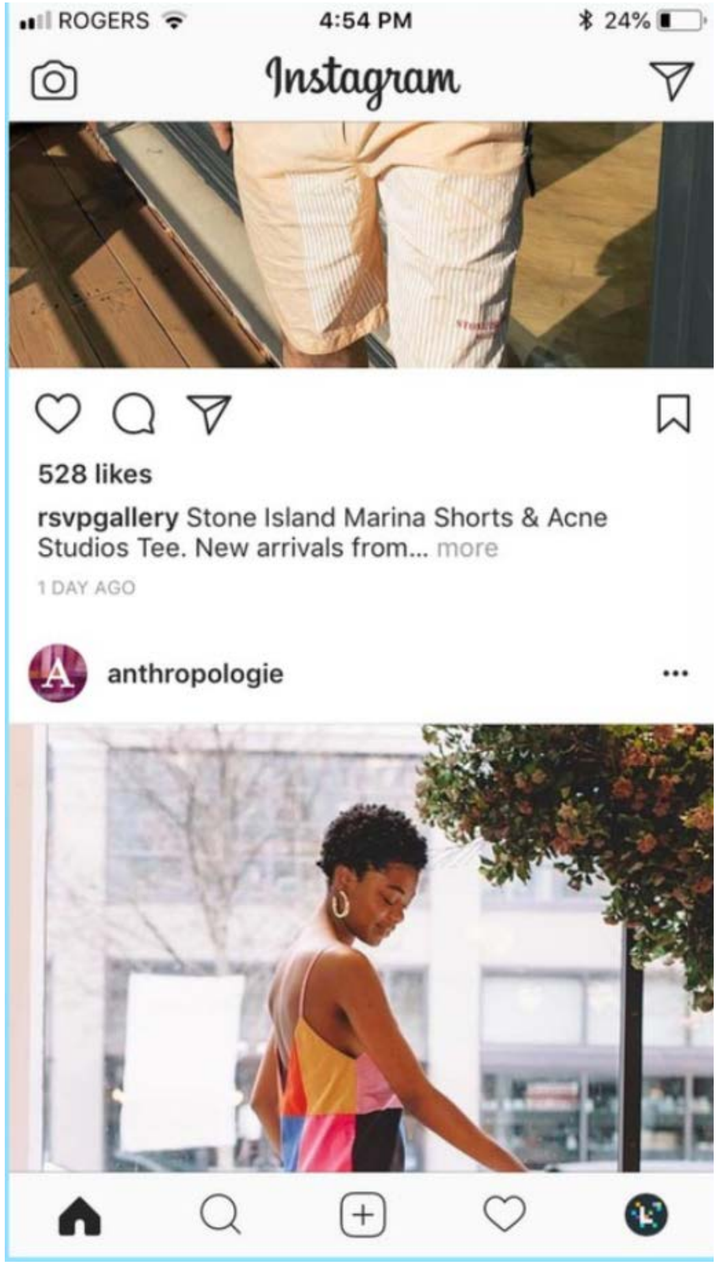


El algoritmo de Instagram

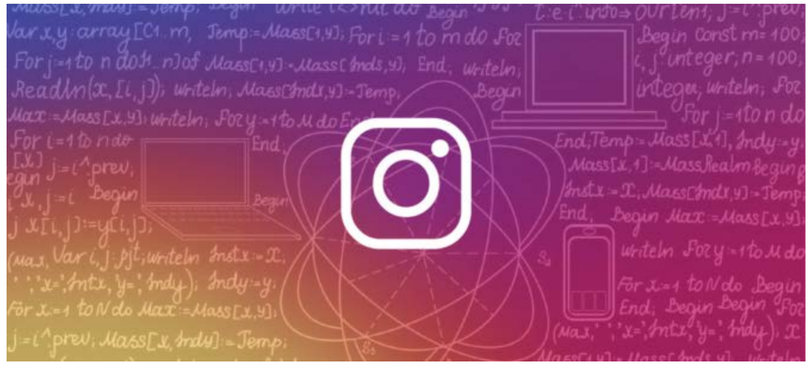
Oh, el siempre misterioso algoritmo de Instagram.

Cuando Instagram anunció por primera vez en 2016 que estaban reemplazando el feed de forma cronológico con un algoritmo, la mayoría de las personas respondieron con una reacción menos que alegre ...

Y no ha cambiado mucho desde entonces.



El algoritmo de Instagram



- Tonelada de factores diferentes:
  - La cantidad de participación que obtiene una publicación
  - o el tiempo que las personas pasan viendo sus publicaciones
- Se actualiza constantemente para mejorar la experiencia del usuario y priorizar ciertos tipos de contenido.
- Puede ser difícil saber cómo optimizar sus publicaciones para obtener el **mayor compromiso y alcance** posible ...

¡Pero no es imposible!

#1: Interés

Esto es Instagram y el algoritmo predice cuánto te importará una publicación. Like basado en comportamiento anteriores o contenido similar y análisis de machine visión.

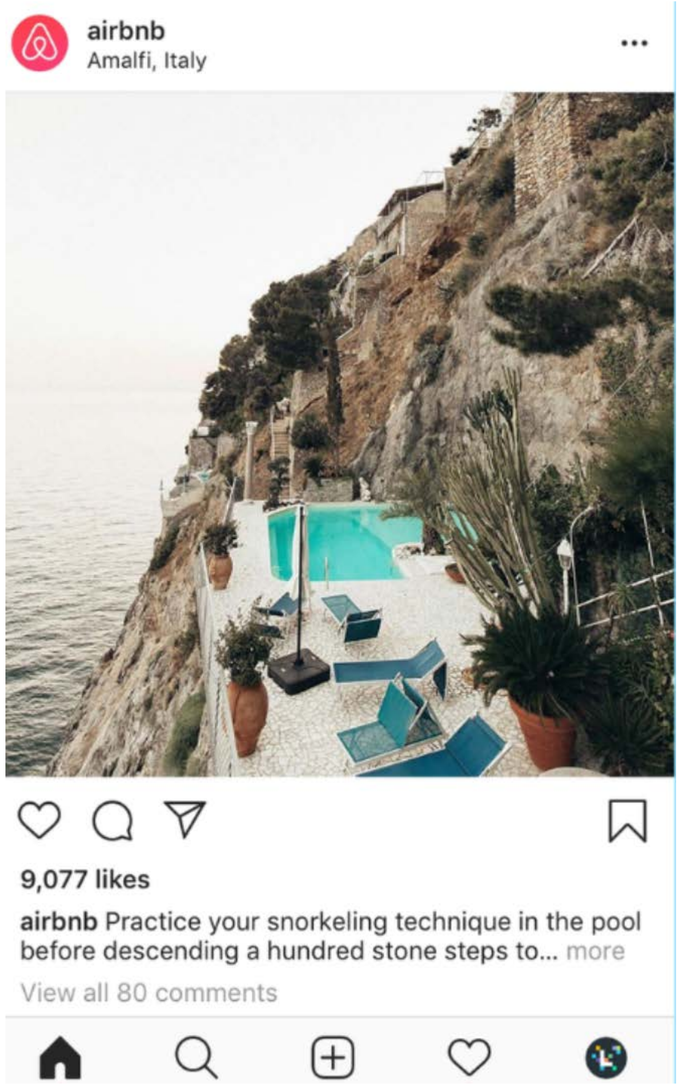
#2. Tiempo

¿Hace cuánto tiempo se posteo una foto o video?.
El algoritmo de Instagram dará prioridad a las publicaciones recientes.

#3: Relacionamiento

¿Cómo saber las cuentas que aparecen en tu feed?
Si a menudo comentas las fotos de alguien o te etiquetan en ellas, esto le indica a Instagram que pueden caber dentro de la categoría de "amigos y familiares".

Como resultado, es probable que veas más contenido que publican (y viceversa).



Otros factores que influyen en el algoritmo de Instagram:

#4: Frecuencia

¿Con qué frecuencia abres la aplicación de Instagram?
Si eres un Scroller frecuente, tu feed se verá más "cronológico" ya que Instagram intenta "mostrarte las mejores publicaciones desde tu última visita.

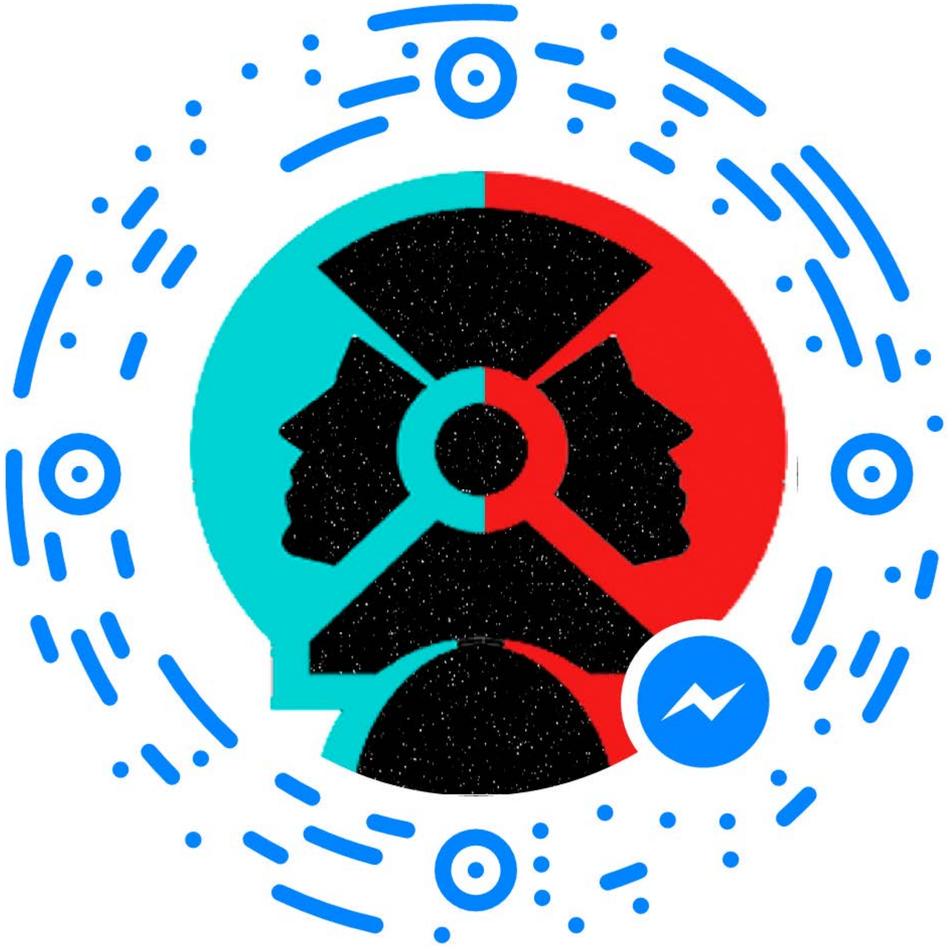
#5: Following

Si verificas la aplicación de Instagram con menos frecuencia, tu feed se ordenará más según lo que Instagram cree que te gustará, en lugar de cronológicamente.

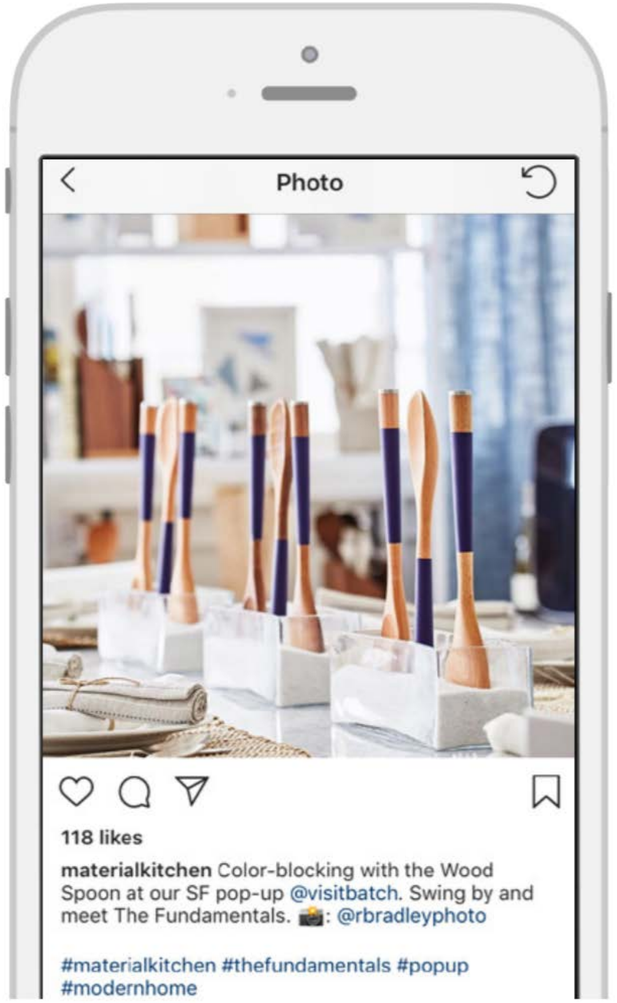
#5: Uso

Si solo dedicas unos minutos a la aplicación cada día, solo obtendrás lo más destacado del algoritmo.





www.outy.com.co



¿Qué es una campaña de marketing de Instagram?

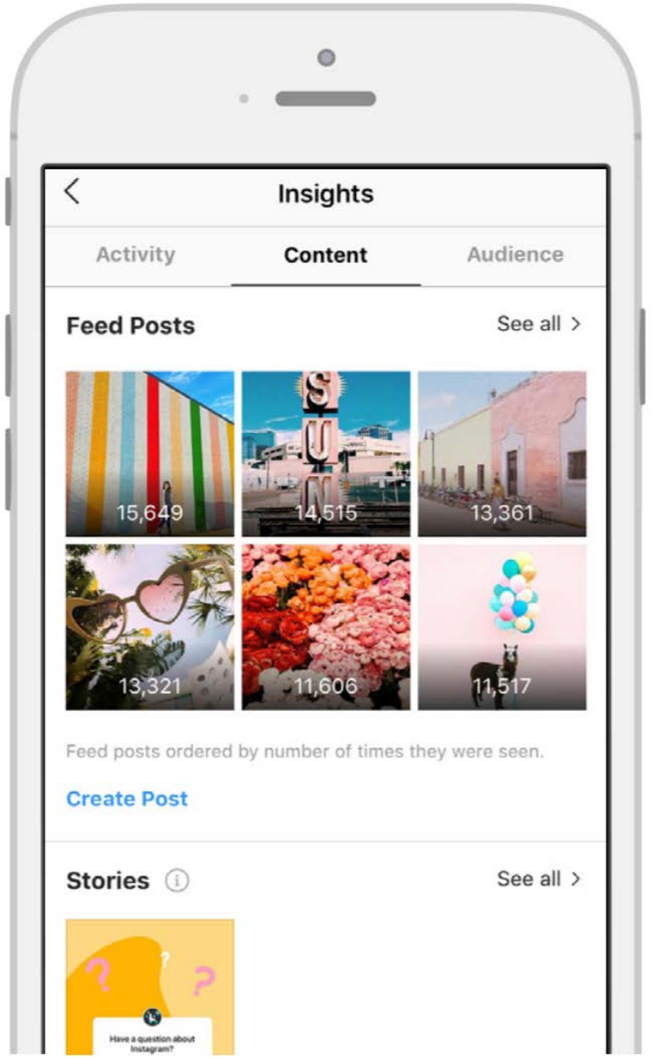
- Cualquier campaña que tenga lugar en…
- Intención de lograr un objetivo de marketing
- Objetivo puede ser amplio o especifico

Cómo elegir tus objetivos de campaña?



Se puede lograr todo tipo de objetivos

- Aumentar el conocimiento de la marca,
- Promocionar nuevos productos o
- Impulsar las ventas de comercio electrónico.





PIRATE METRICS:

- Acquisition
- Activation
- Retention
- Revenue
- Referral





Growth hacking

Growth Hacking es un conjunto de técnicas de mercadotecnia desarrolladas por las empresas de tecnología que utilizan la creatividad, el pensamiento analítico, así como las métricas web y de redes sociales para vender sus productos y ganar exposición. Wikipedia

Cómo elegir tus objetivos de campaña?

Entonces ... ¿cuál es tu objetivo?



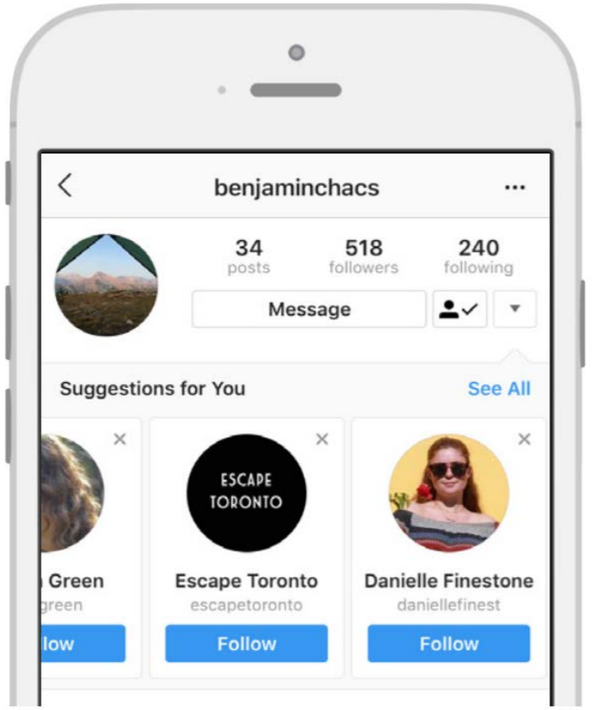
Cómo encontrar su público objetivo?

¿Con qué tipo de contenido se involucran?

¿Prefieren las historias de Instagram o las publicaciones regulares?

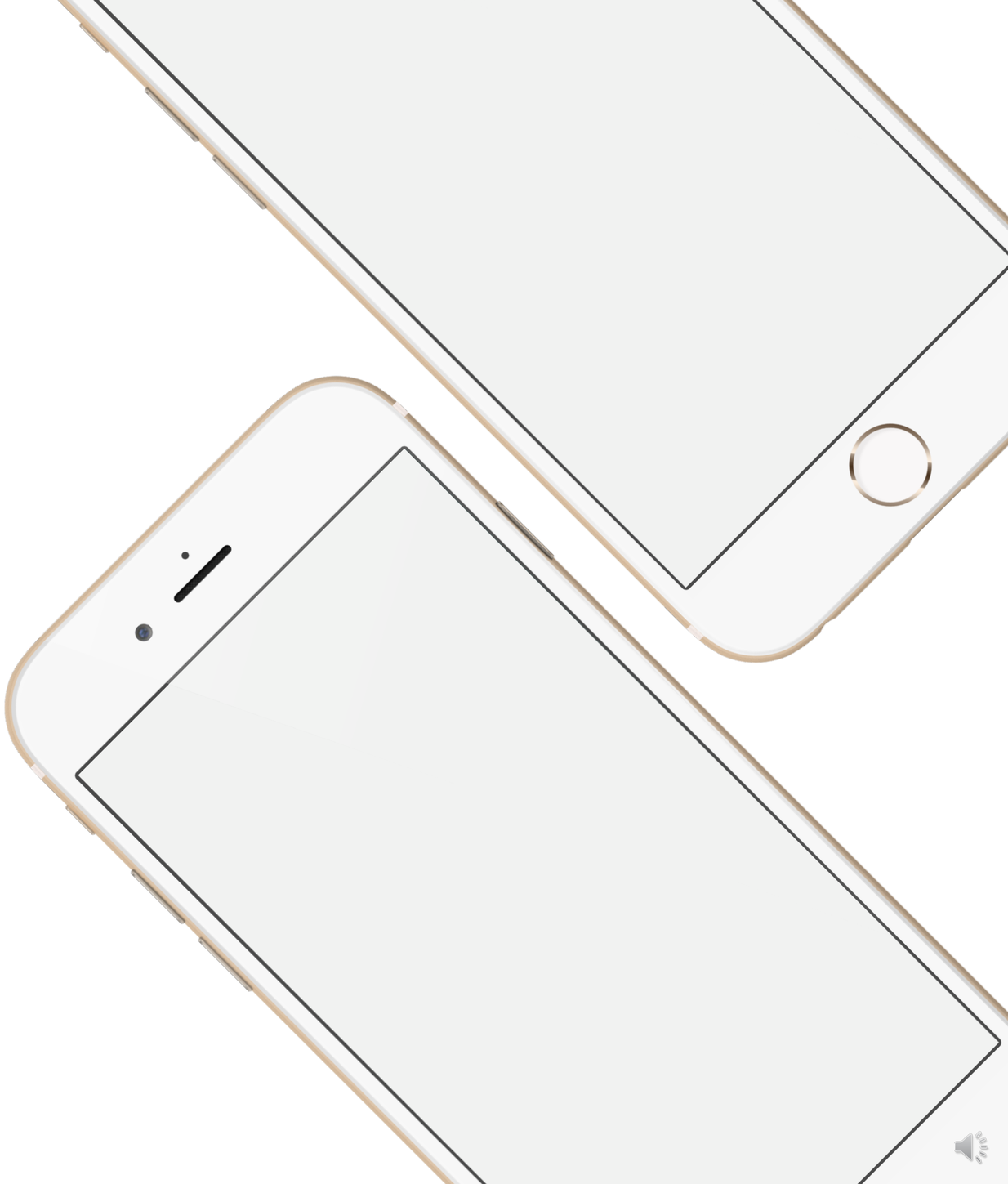
¿Qué hashtags usan y siguen?

¿De qué comunidades forman parte?



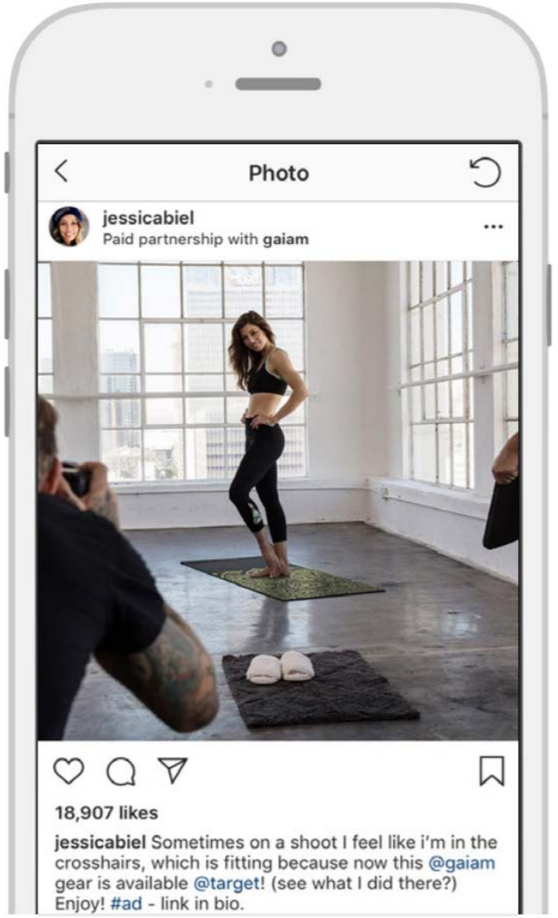
Como elegir la campana correcta

MAS INFORMACION



Existen muchas formas diferentes de ejecutar una campaña de marketing en Instagram (a continuación, cubriremos algunos de los tipos más populares).

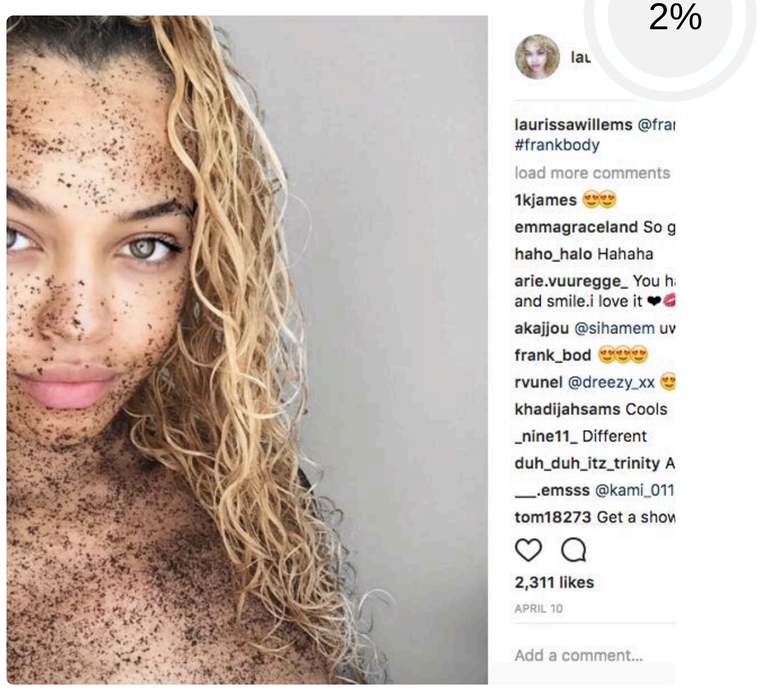
- Por ejemplo, si planea ejecutar un sorteo, tenga un presupuesto reservado para premios y administración general.



- Si te estás inclinando por una campaña de marketing de influenciadores, deberás crear una lista de personas de influencia con las que quieras trabajar, así como sus requisitos presupuestarios.

VS

Micro Influenciadores



550 Likes 89 Comments

Macro Influenciadores



42000 Likes 300 Comments

VS

- Si decide asociarse con otro negocio para su campaña, necesita encontrar un negocio que tenga una audiencia que sea relevante para usted pero con la que no esté compitiendo directamente.

- Si está promoviendo una venta, puede compartir códigos de promoción con sus seguidores de Instagram o crear una landing pages donde los usuarios puedan enviar su información de contacto para obtener un premio.

“Al final del día, se trata de elegir un estilo de campaña que sea más probable que le ayude a lograr su objetivo”.

Tipos de Campañas de Mkting

Las campañas de marketing de Instagram vienen en todas las formas y tamaños, desde concursos y obsequios a gran escala hasta campañas de marketing de influencia a corto plazo.

1 Concursos y Sorteos

- Mejor para: Obtener más seguidores y crear conciencia sobre el lanzamiento de un nuevo producto
- Dificultad: Fácil a medio
- Costo: Variado

2 Influenciadores

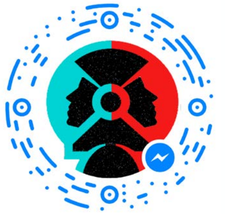
- Mejor para: Crecimiento de awareness sobre una nueva línea de producto o campaña
- Dificultad: Fácil a medio
- Costo: Variado

3 Concurso de contenido UGC

- Mejor para: Crecimiento awareness acerca de un producto, causa, evento
- Dificultad: Fácil
- Costo: Bajo

4 Otros tipos de campaña

- ¡Y no tengas miedo de combinar diferentes tipos de campañas de Instagram!



Caso Louboutin:

Conocida por su calzado con suela roja, la marca tiene una campaña #SomethingRouge en Instagram para que los usuarios publiquen fotos con los zapatos Louboutin.

Las fotos de los usuarios que se publican en el feed de la marca son impresionantes, cautivadoras y prácticamente indistinguibles a su contenido generado por la marca

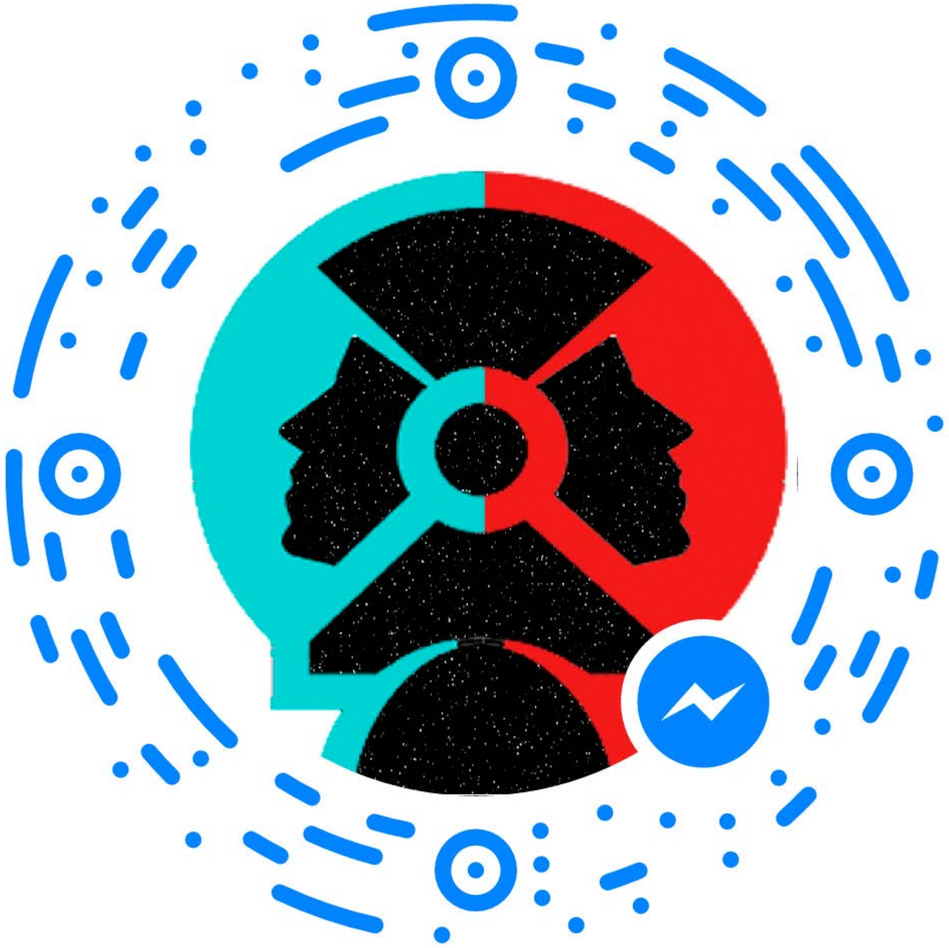


Caso Louboutin:

Louboutin vio un aumento del 26% en las interacciones con esta campaña de UGC con casi 20,000 me gusta y comentarios por encima al contenido de marca.



Consejo del Uso de UGC: Se un tanto selectivo al elegir el contenido de los usuarios que se ajuste a tu imagen de marca. El aspecto cohesivo del UGC en tu cuenta será más atractivo para los compradores que un grupo de fotos grande y no alineado a tu marca.



www.outy.com.co

Como promover las campañas de Marketing

1. Crear campañas hashtag
2. IG Stories y IG Stories Highlight
   IGTV
3. Potencializar Post Ads
4. Influenciadores

Como medir las campañas?

- Engagement rate – likes, comments, shares, etc.
- Brand sentiment – how people are talking about your brand
- Website traffic – customers visiting your website

Audience data calculated on 02 Apr 2019.

Global Rank
Worldwide
2,234,817

Country Rank
Colombia
26,876

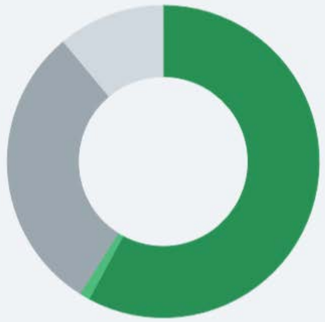
Category Rank
Movies and TV in Colombia
14,717

Quality Audience
43.8K

Authentic Engagement
4
per post

Audience

Audience Type



Real People	57.9%	43K
Influencers	1.1%	795
Mass followers	30%	22.3K
Suspicious Accounts	11%	8.2K

Country

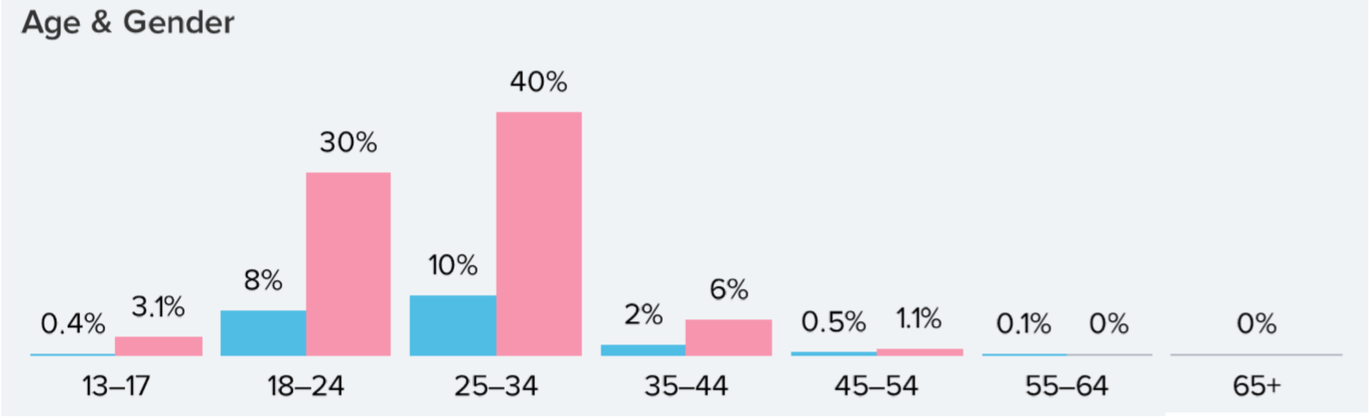
Colombia	59%	43.9K
Indonesia	7%	5.5K
United States	4%	3.2K
Brazil	4%	2.8K
Bulgaria	3%	2.2K

US states

NY	31%	1K
FL	25%	810
NV	13%	405
TX	6%	202
IL	6%	202

City

Medellin	21%	15.4K
Bogota	9%	6.7K
Surakarta	7%	5.5K
Quimbaya	0%	202
Chinacota	0%	199



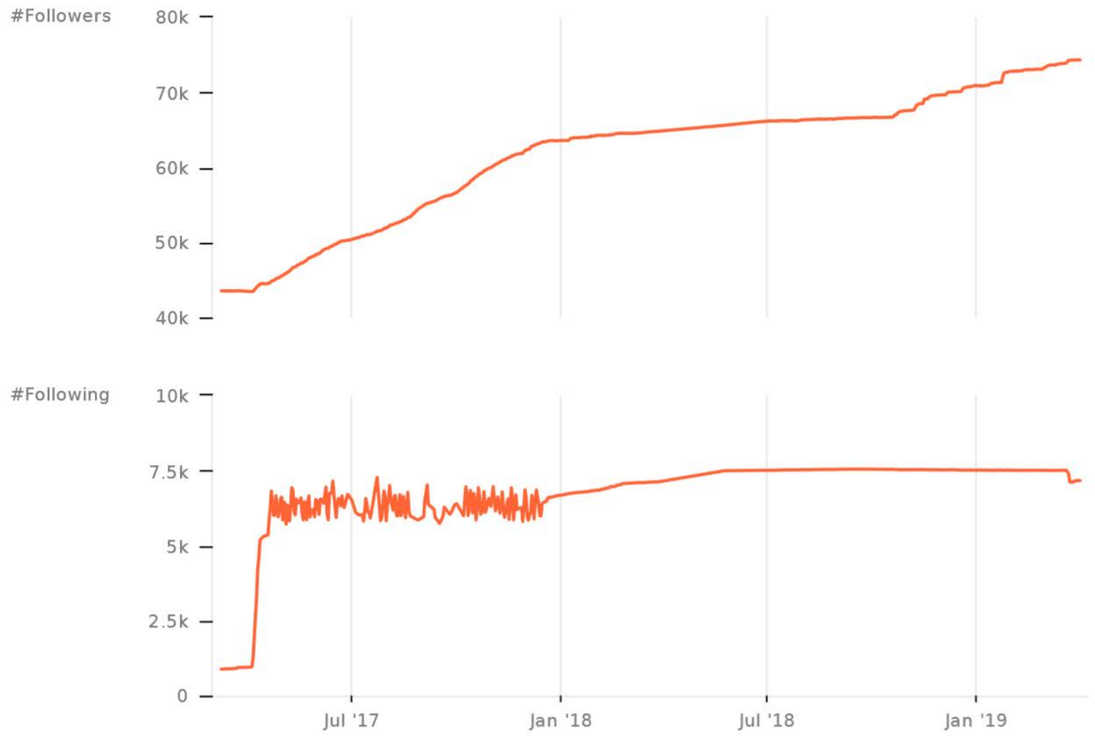
Audience Interests

[redacted]olombia audience is interested in:

Movies and TV	73%
Beauty & Fashion	52%
Technology & Science	51%
Art & Design	47%
Fitness & Yoga	38%
Books and Literature	38%
Music	37%
Business & Careers	36%
Travel & Tourism	35%
Entertainment	33%
Restaurants, Food & Grocery	32%

Followers & Following

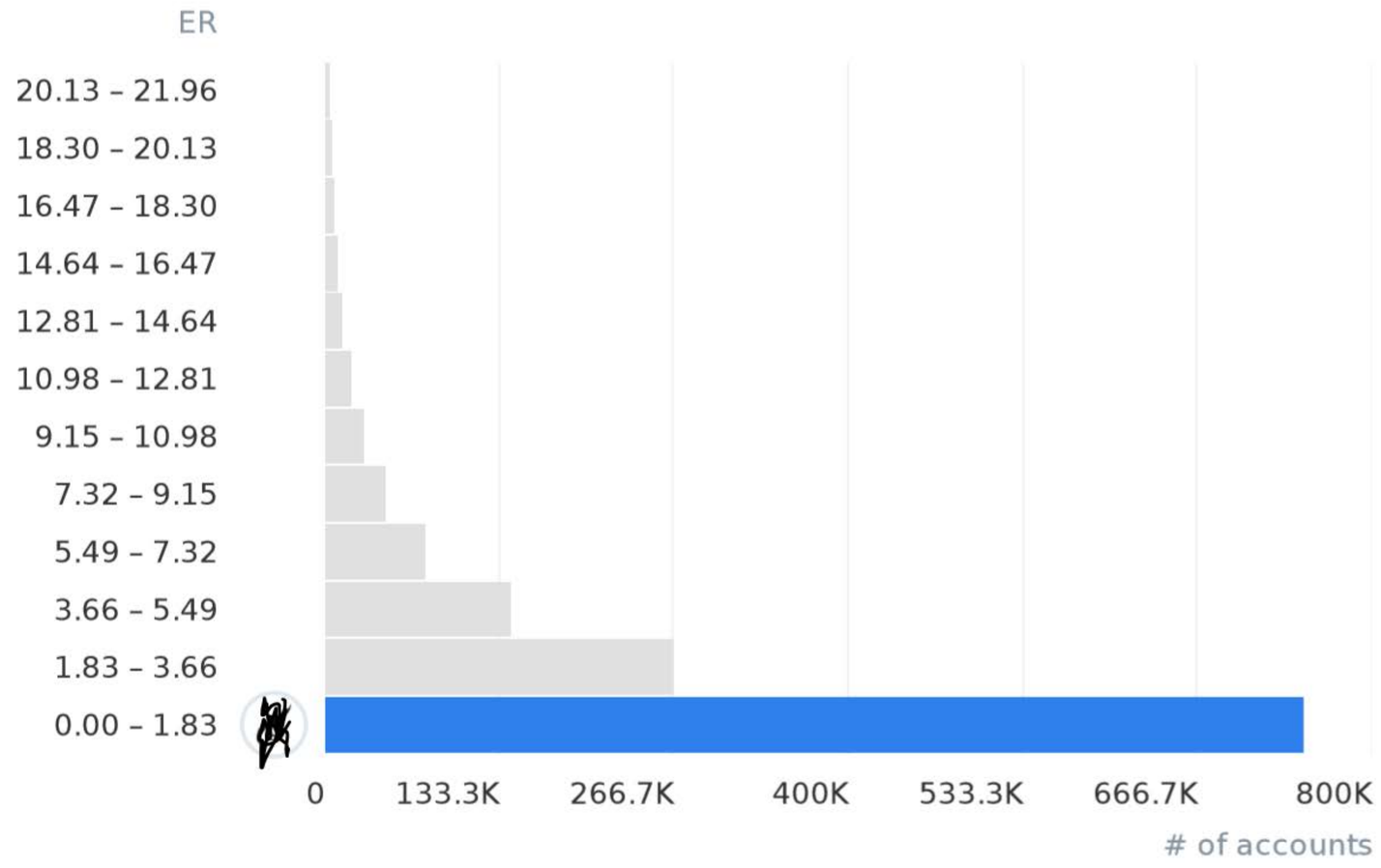
+742 followers last 4 weeks +1.00%



Engagement Rate

0.01% Low

0.01% of audience like or comment the content, similar accounts receive **1.55%** engagements




Outy Agencia Boutique -
Hola! 👋
Mi nombre es Outy y Somos una Agencia Boutique de Marketing S
te ayudamos a conseguir MÁS visibilidad y MÁS Clientes, Te interesa
como?
19:08
ELIJA UNA OPCIÓN
Hola, Si!
www.outy.com.co

