

# Consejos sencillos para marcas en Instagram

## **Usa hashtags**

Lo hemos dicho por activa y por pasiva, no se trata de usar 300 hashtags, usa 2–3 hashtags escogidos inteligentemente. No dejes de usarlos, si quieres que tu marca consiga visibilidad, la primera vía es esta. Piensa que la gran mayoría de usuarios utilizan la búsqueda de fotos con los hashtag, sobre todo los que no están trillados.

## **Sé constante**

Cuando hablamos de construir comunidades, la constancia es clave. Trata de postear diariamente o al menos una vez por semana.

El 57% de las mejores marcas en Instagram postean al menos una vez a la semana

## **Frecuencia contra volumen**

Ojo con la frecuencia de publicación. Ve midiendo los cambios que experimenta el perfil cuando pasas de publicar 1 foto a la semana a 2, cuando pasas de publicar 1 al día a 2, etc. Ojo con esto, mide para asegurar que no estás molestando a tus seguidores.

Y clave en la frecuencia no publicar al mismo momento. Si tienes que publicar varias fotos en un día, espácialas para que al menos pasen 3 horas entre una foto y otra. Aún así, no es recomendable volverse loco por muchos seguidores que tengamos, hay que analizar ratios de engagement para valorar cuanto estamos haciendo y si nos estamos pasando, sino, parecerá que todo funciona.

## **Caras mejor que paisajes**

Los usuarios son personas, y como personas, quieren conectar con personas. Dicho esto, cuanto más personal sea el perfil, más engagement conseguirá.

## **Contenido inteligente**

Está claro que aquí cada uno escribimos de lo que nos apetece. Sin embargo, cuando se trata de una marca, con una estrategia definida, tenemos que trabajar el contenido correcto, en el momento correcto, en el formato correcto. Esto significa, por ejemplo, poner una foto de un chiringuito de playa y una cerveza en pleno agosto. Lógica. Sentido común. Tus fans están de vacaciones, no es momento para frases de Einstein (o sí).

## **Concursos / Regalos**

Los concursos son la mejor manera de activar rápidamente una comunidad o hacerla crecer. Funcionan muy bien, mientras tengan sentido para la marca, te harán crecer muy rápidamente. Ni que decir tiene que seamos creativos en todo esto, no volvamos a los concursos de «la foto con más likes».

## **Si das, recibes**

Una de las tácticas más efectivas en Instagram es, conociendo que usuarios no están conectando contigo ultimamente (trata de monitorizar este tipo de información en un cuadro de mando), darles algún like en sus fotos para «reactivarles». Fíjate en porcentajes de reactivación, te sorprenderás: ¿A cuántos seguidores inactivos les he dado like? ¿Cuántos de éstos han vuelto a nuestro perfil a dar like a alguna foto?

## **Dirige tráfico desde otros canales**

Tienes 100.000 seguidores en Facebook, ¿no crees que es momento de decirles que tienes un perfil en Instagram? Si esto además lo enlazas con un concurso, el beneficio será doble y tu comunidad crecerá más rápido todavía.