



Taller Online

**CONVIERTE A
TUS SEGUIDORES
EN CLIENTES**

**CUADERNO
DE TRABAJO**



ALERTA DE COPYRIGHT

TENGA ENTENDIDO QUE COMPARTIR / REPLICAR /
DISTRIBUIR ESTE MATERIAL CREADO POR EL
EQUIPO DE LATINAS TOGETHER SIN
AUTORIZACIÓN ESTA ESTRICTAMENTE PROHIBIDO.
LOS QUE VIOLAN ESTO SERAN CASTIGADOS POR
LA LEY.

Latinas Together

PORQUE SOMOS LATINAS Y TENEMOS EL POWER
WWW.LATINASTOGETHER.COM



**¡Comienza
a trabajar!**

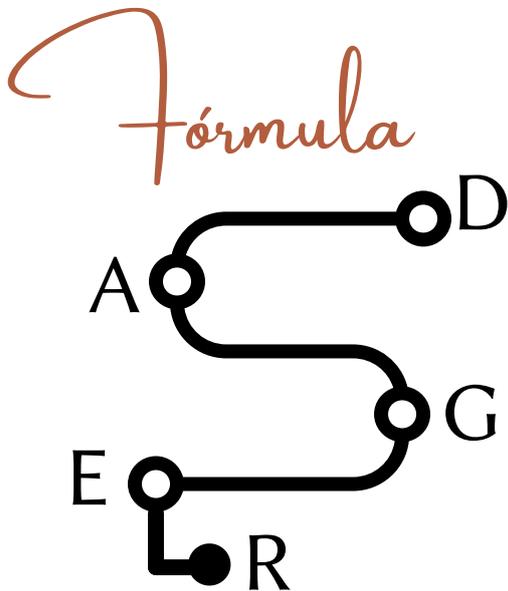


Creemos el

CUSTOMER JOURNEY

DE TU CLIENTE





Descubrimiento
Activación
Ganancia
Enamorar
Recomendar

Descubrimiento: Cuando nuestros potenciales clientes nos encuentran.

Activación: Cuando nuestros potenciales clientes siguen nuestro llamado a la acción.

Ganancia: Cuando nuestros potenciales clientes se convierten en nuestros clientes.

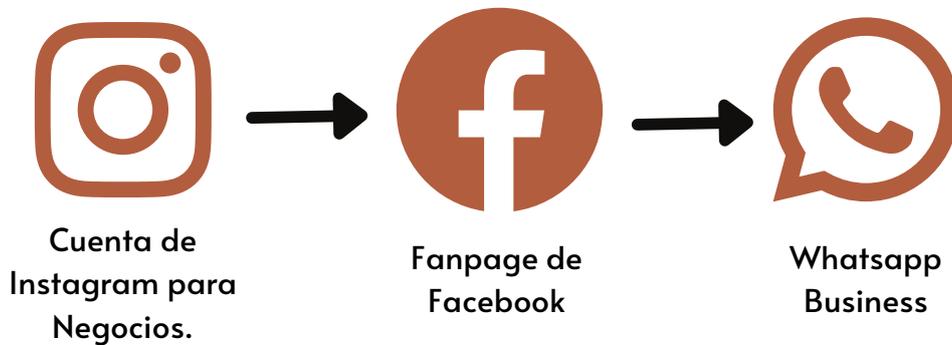
Enamorar: Cuando nuestros clientes se enamoran de nuestro producto/servicio.

Recomendar: Cuando nuestros clientes recomiendan nuestro producto/servicio.

Vamos a llevar esta fórmula a la realidad y para esto vamos a necesitar:

- 1-Cuentas de negocio en Redes Sociales
- 2-Contenido de alta calidad y valor
- 3-Lugar de conversión: Tienda, Web, Whatsapp

Herramientas que vamos a necesitar:



Mira el video Tutorial que te envié junto con los archivos de este taller, para configurar y conectar tus cuentas.

CHECKLIST DE CONFIGURACIÓN

- Cuenta de Instagram para negocios
- Fan page de Facebook
- Whatsapp Business

DESCUBRIMIENTO

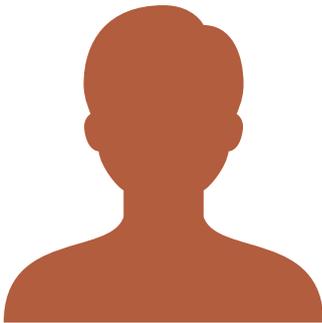
*El tipo de contenido que necesitas
crear para atraer clientes todos los
días:*

ENTRETENIMIENTO

+

EMOCIONAL

Antes de empezar a crear contenido necesitas saber, ¿Para quién estas creando contenido? Así que llego el momento de definir tu cliente ideal:



Datos de tu cliente

Nombre:

Ocupación:

Información Demográfica

Edad:

Género:

Dónde vive:

Estado Civil:

Nivel de ingresos:

Nivel Educativo:

Hobbies e intereses

Redes Sociales Favoritas:

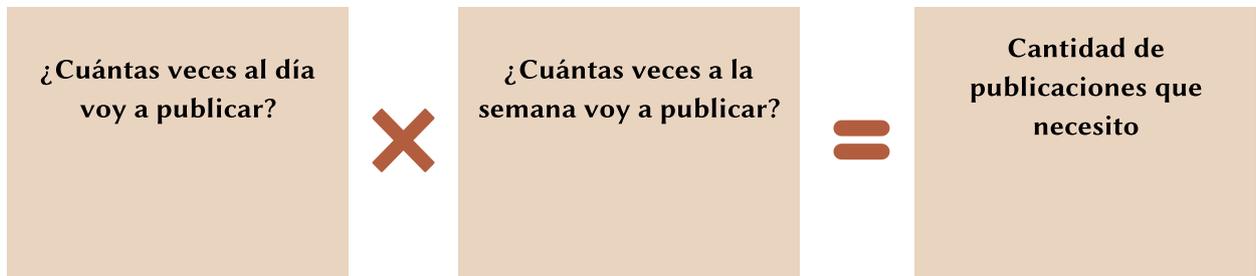
Tipo de contenido que consume:

¿Cuál es su principal problema o dolencia?

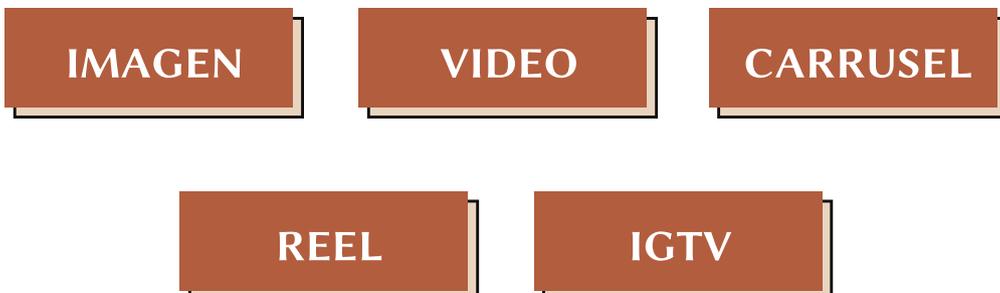
Ya tenemos información sobre nuestro cliente ideal. Entonces es momento de crear contenido dirigido hacia él.

El método que utilizo para crear contenido es:

1 Establece la frecuencia con que vas a publicar



2 Elegir el formato de las publicaciones



3

Elige el objetivo de la publicación

ENTRETENER

- Reels / tik tok en tendencia
- Juegos This or That con nuestro producto/servicio en las historias.
- Sopa de letras con palabras clave de nuestro producto/servicio
- Tutorial paso a paso de algún procedimiento de tu producto/servicio.
- Sabías que? de tu producto/servicio.

EMOCIONAR

- Memes con nuestro producto / servicio
- Antes y después
- Imagen / Video con nuestro producto / oferta
- Frases de inspiración.
- Testimonio de algún cliente.

Recuerda que puedes usar curación de contenido en tu estrategia de creación de contenidos.

La curación de contenidos es buscar contenido disponible en internet y repostear para rellenar nuestro plan de contenidos sin el objetivo de obtener ingresos a través de este.

Procedimiento que utilizamos para curar contenidos:

1-Busca contenido referente a tu temática y que pueda entretener o educar a tu cliente ideal y que vaya acorde con el estilo de tu marca/negocio. Para ello puedes usar Pinterest o explorar en Instagram a través de hashtags.

2-Analiza si el contenido que vas a repostear pertenece a una cuenta de influencer, marca grande con muchos seguidores (mientras más seguidores tenga mejor). No repostees contenido de cuentas que están empezando o de negocios.

3-Utiliza una aplicación para hacer repost. No hagas capturas de pantalla pues el contenido pierde la calidad.

4-Repostea el contenido en tu cuenta dándole siempre los créditos al autor.

NOTA: no repostees contenido de productos o servicios que encuentres en otras cuentas y que tu estés ofreciendo, haciéndote pasar que son tuyos. Eso no es ético.

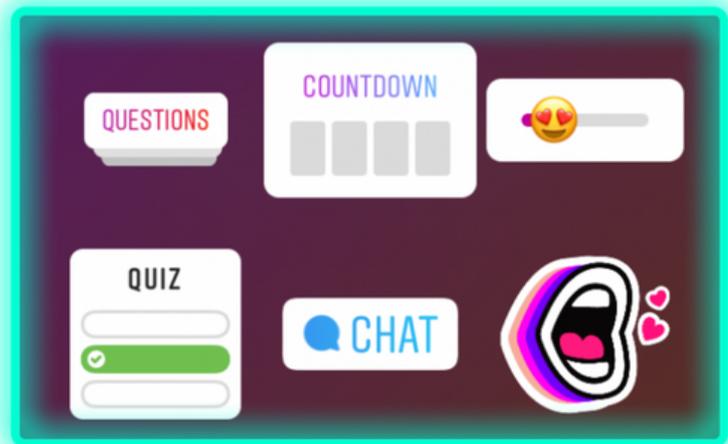
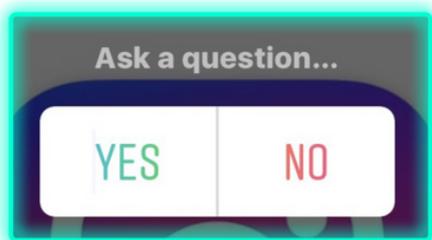
Utiliza esta cuadrícula para visualizar la organización de tu feed. Escribe sobre ella el formato y objetivo de cada publicación.

Tu feed

EL SECRETO EN LAS STORIES

SIEMPRE **ENTRETENER** Y LUEGO VENDER

Cada vez que vayas a publicar en las historias de Instagram utiliza los stickers de interacción para que tus clientes potenciales sean parte de la conversación. De esta forma Instagram va a aumentar el alcance de tus historias.



HERRAMIENTAS

Para crear contenido

NOTA: Si no sabes utilizar estas herramientas, busca tutoriales en Youtube que te explicaran de manera fácil y rápida como usarlas. De todas formas, te deje un link de tutorial de cada app (Haz click en el titulo de cada app para ver el tutorial).



Inspiración

[PINTEREST](#)



Edición de
video

[INSHOT](#)



Previsualizar
el feed

[PREVIEW
APP](#)



Diseño

[CANVA](#)



Repostear

[REPOST+](#)

Ahora que ya sabes el tipo de contenido que necesitas crear para atraer potenciales clientes todos los días, vamos a darle un BOOST, ese empujón que necesitaran para llegar a más personas!

MÉTODO ORGÁNICO

Para obtener más alcance

1 Uso de Hashtags

Cada publicación que hagas tanto en el feed como en las historias de Instagram debe ir acompañado de 5 - 8 hashtags relacionados al contenido que vas a publicar:

Nota: a Instagram no le gusta que publiques los mismos hashtags en cada publicación. Tienes que variarlos. Aquí te doy la estrategia:

- 1-Identifica un hashtag de tu publicación.
- 2-Introdúcelo en esta aplicación que te dará una lista de hashtags relacionados. www.ingramer.com
- 3-Selecciona de 5-8 hashtags que tengan parecido o se relacionen y agrégalos al final de la descripción de tu publicación.

Ejercicio

Selecciona una publicación que hayas hecho y escribe el hashtag principal en la aplicación. Selecciona de 5-8 hashtags relacionados y escríbelos aquí:

2

Palabras clave en la Bio



Cada día los usuarios encuentran negocios en Instagram escribiendo palabras clave de productos o servicios que andan buscando.

**¿Con cuales palabra clave tu cliente ideal te buscaría?
Haz una lista debajo y selecciona la que sea más popular:**

A large, empty rectangular area provided for the user to write their list of keywords and select the most popular one.

3 Follow x Follow

Esta técnica te puede ayudar a conseguir seguidores rápido, pero NO ABUSES DE ELLA.

1-Haz una lista de cuentas que podrían seguir tus posibles clientes.

2-Busca las publicaciones con más likes y Sigue a 50 personas que le dieron «me gusta» a esa publicación. Haz esto 2 o 3 veces al día (NO MAS DE ESA CANTIDAD)

3-Cuando llegues a 1000 seguidos no sigas a más personas y deja de seguir por orden de tiempo. Vete a tus seguidos y Ordénalos por orden de tiempo: Mas antiguos. De esta forma estarás dejando de seguir a los primeros que seguiste.

4-Deja de seguir a 50 personas. Has esto 2 o 3 veces al día (NO MAS DE ESA CANTIDAD) hasta que lleves tus seguidos a 200. Nota: Mientras estés haciendo este paso no puedes seguir a nadie.

4

Publicaciones en grupos de facebook

- 1- Con tu perfil personal, busca y únete a grupos de facebook en donde puedan estar tus posibles clientes.
- 2- Lee las normas del grupo. No puedes hacer SPAM. Debes ser cuidados@ de lo que vayas a publicar.
- 3- Haz publicaciones de tus productos / servicios sin abusar y de forma discreta. A los administradores de grupos no les gusta que publiquen contenido de venta si el grupo no es de ventas. Si el grupo es de compraventa entonces si puedes publicar tus productos.

5

Publicaciones Marketplace Facebook

Si vendes un producto puedes llegar a más personas publicándolos en el Marketplace de Facebook. ¡Inténtalo!

MÉTODO PAGO

Para obtener más alcance

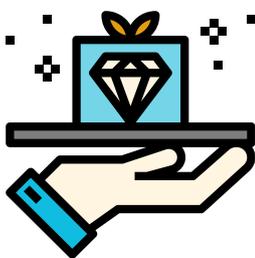
Este es mi método favorito para vender y tener mas alcance. Mira el tutorial paso a paso adjunto a los archivos que te envié de este taller para que crees tu primera campaña de publicidad en Facebook e Instagram que te genere ventas y al mismo tiempo seguidores.

ACTIVACIÓN

La fórmula 3 P P P que te harán destacar ante tu competencia y activar la venta



PRESENTACIÓN DE MI
NEGOCIO



PROPUESTA DE VALOR



PRUEBA SOCIAL

PRESENTACIÓN DE MI NEGOCIO

Para que tus potenciales clientes que descubran tu cuenta se queden y sigan el camino diseñado para que se conviertan en tus clientes, necesitas tener una presentación llamativa y para ello es necesario que tengas:

- ✓ UNA BIO DE IMPACTO
- ✓ UN FEED ESTÉTICO
- ✓ HISTORIAS DESTACADAS

CHECKLIST PARA CREAR UNA BIO DE IMPACTO

- Buena Foto de perfil.
- Resalta el nombre de tu marca.
- Frase que describa tu producto o servicio.
- Tu ubicación y contacto
- Llamada a la acción
- Usar emojis
- Usar Hashtags

CHECKLIST PARA TENER UN FEED ESTÉTICO

- Colores y tipografía de tu marca.
- Imágenes y videos de alta calidad.
- Patrón visual (opcional)

CHECKLIST DE LAS HISTORIAS DESTACADAS QUE NECESITAS TENER

- Tu historia
- Testimonios
- Contacto
- Tu Gancho
- Tu bestseller

PROPUESTA DE VALOR

Lo que te hace destacar de tu competencia y hará que tus clientes te prefieran. Es eso que te hace diferente a los demás.

NUNCA BASES TU PROPUESTA DE VALOR EN BASE AL PRECIO.

Puedes elegir entre una propuesta de valor funcional o una propuesta de valor emocional.



Propuesta de valor funcional - se enfoca en el producto. Ejemplo: producto cruelty free, orgánico, producto + complemento, etc.



Propuesta de valor emocional - se enfoca en la experiencia del cliente. Ejemplos:

Tienda de Trajes de baño: No solo vende bañadores, sino que empodera a las mujeres a sentirse bien con su cuerpo potenciando la seguridad.

Tienda de maquillaje: No solo vende cosméticos, sino que enseña a su comunidad a maquillarse dando un taller de automaquillaje gratis cada mes.

Centro de estética: no solo brinda servicios de estética, sino que motiva a las mujeres amarse más a sí mismas y reflejarlo no solo en el exterior sino también en el interior.

RESPONDE

Tu propuesta de valor es / será:

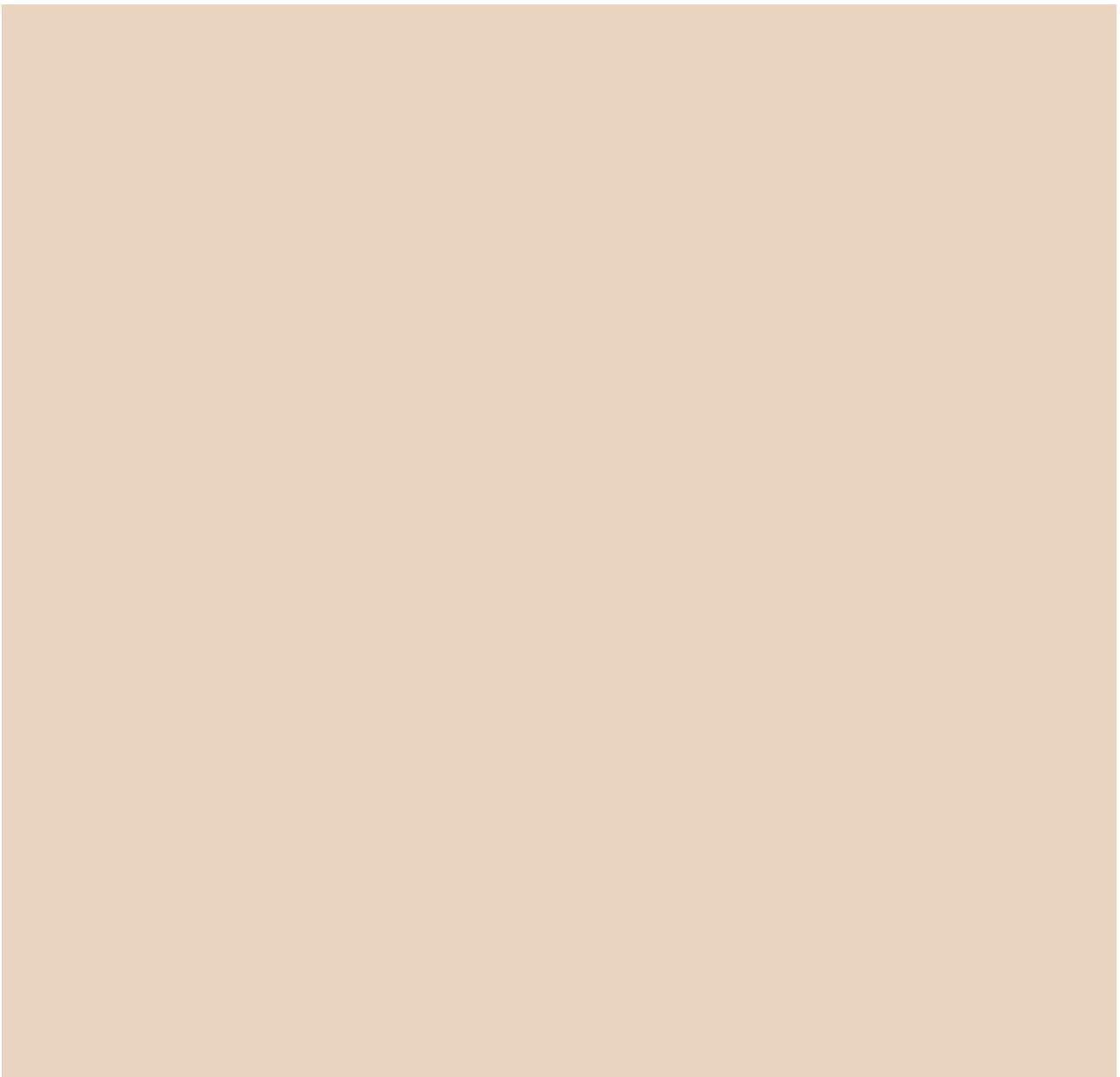
- a) Funcional
- b) Emocional
- c) Ambas

¿Cuáles son los problemas de tu cliente ideal?

¿Cómo lo resuelve tu competencia?

¿Cómo lo resuelves tu?

Escribe tu propuesta de valor: como resuelves el problema de tu cliente + el plus que te diferencia de tu competencia.



PRUEBA SOCIAL

Nuestros potenciales clientes tienen miedo de ser los primeros y les da seguridad saber que otras personas ya han probado nuestro producto/servicio con éxito.

Haz una lista de clientes satisfechos que hayas tenido y envíales un mensaje preguntándoles como valoran tu producto o servicio. Hazles capturas a sus respuestas.

Si no has hecho tu primera venta regala varias muestras de tu producto/servicio a cambio de una reseña honesta. Escribe debajo cuales productos vas a regalar y a quienes.

ENAMORAR

¿Cómo convertir a mis clientes en fans de mi marca?



¡Primero enamóralos con el efecto WOW!

Realiza esta prueba para saber si estas causando el efecto WOW en tus clientes. Tacha las acciones que estas realizando con tus clientes:

Para negocios que venden un producto:

- El empaque de mis productos tiene una presentación estética y llamativa.
- Agrego tarjetas de agradecimiento personalizadas a mis empaques.
- Estoy agregando regalitos o bonus en la entrega de mi producto / servicio que mi cliente no estaba esperando.
- Me pongo a disposición de mi cliente para resolver todas sus dudas e inquietudes.
- Le doy a mi cliente varias opciones de pago
- Le doy a mi cliente varias opciones de envío.
- Le pregunto a mi cliente como recibió mi producto.
- Le pregunto al cliente como le está yendo, utilizando mi producto por lo menos 14 días después.
- Le ofrezco descuentos y ofertas el día de su cumpleaños.
- Tengo un programa de fidelización organizado.

Para ENAMORAR a tus clientes necesitas sacar por lo menos un 7 de 10. Si sacas menos entonces necesitas mejorar la experiencia de tu cliente y es momento de aplicar las acciones que no tienes.

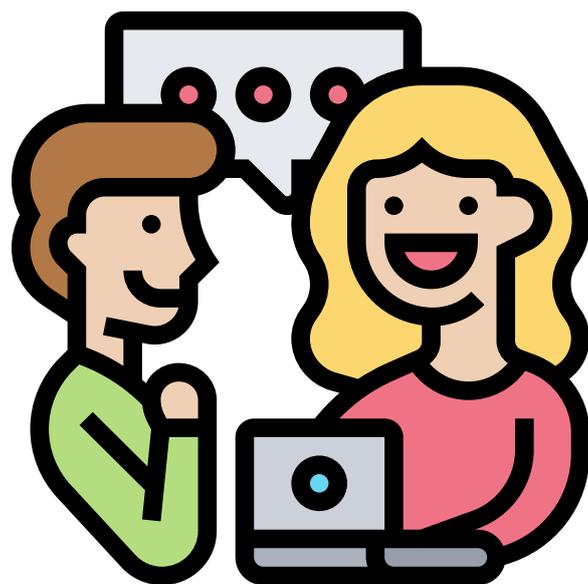
Para negocios que ofrecen un servicio:

- Mis clientes se sienten cómodos en el ambiente donde ofrezco mi servicio.
- Estoy agregando regalitos o bonus en la entrega de mi producto / servicio que mi cliente no estaba esperando.
- Me pongo a disposición de mi cliente para resolver todas sus dudas e inquietudes.
- Le doy a mi cliente varias opciones de pago
- Le pregunto a mi cliente como recibió el servicio.
- Le doy seguimiento a mi cliente, preguntándole como le va con el servicio que le di por lo menos 14 días después.
- Le ofrezco descuentos y ofertas el día de su cumpleaños.
- Tengo un programa de fidelización organizado.

Para ENAMORAR a tus clientes necesitas sacar por lo menos un 6 de 8. Si sacas menos entonces necesitas mejorar la experiencia de tu cliente y es momento de aplicar las acciones que no tienes.

RECOMENDAR

¿Cómo convertir a mis clientes en fans de mi marca?



¡Segundo, haz que tus clientes hablen sobre ti!

¡Crea un programa de afiliación! ¡De esta forma tus clientes ganan al recomendarte!

Ejemplos:

- **Trae a una amiga y recibe un 20% de descuento.**
- **Comparte tu outfit en tus redes sociales y etiquétanos y recibes envío gratis en tu próxima orden.**

Escribe de que forma tus clientes pueden ganar al recomendarte:

CHECKLIST PARA IMPLEMENTAR MI PLAN

- Crear tu BIO de impacto (Completar Checklist)
- Planifica un feed estético (Completar Checklist)
- Organiza tus Historias Destacadas (Completar Checklist)
- Crear tu Propuesta de Valor
- Haz tu lista de Prueba Social (Testimonios)
- Completa el Test del efecto WOW
- Crea tu programa de afiliación
- Crea el perfil de tu cliente ideal
- Establece la frecuencia con que vas a publicar
- Elegir el formato de las publicaciones
- Elegir el objetivo de las publicaciones
- Crea tu plan de contenidos
- Crea tu estrategia de Hashtags
- Agrega palabras clave en el nombre de tu cuenta
- Crea tu estrategia Follow x Follow
- Crea tu estrategia para publicar en grupos de Facebook y Marketplace
- Configura tu primera campaña de ventas en Facebook & Instagram

Para tomar la decisión
de ser exitoso debes de
tomar la decisión de

TOMAR ACCIÓN

-Isabel Mancias

Muchas
GRACIAS!