

EMPRENDEGRAM

DE 0 A 10.000 SEGUIDORES



***CREA TU NEGOCIO SIN TENER
CONOCIMIENTOS NI EXPERIENCIA PREVIA***

Índice

- Sobre mi
- Porque usar Instagram
- Creando tu cuenta
- Creciendo tu cuenta
- Crea una comunidad
- Los pilares de Instagram
- Como funciona el algoritmo
- Hazte amigo del algoritmo
- Sanciones de Instagram
- Qué plataformas puedes usar
- Agradecimientos

¡IMPORTANTE!

1- Si no estas dispuesto a aplicar todo lo que vas a aprender, **NO comiences a leer.**

2- Si no vas a comprometerte a leer hasta el final, **NO comiences a leer.**

3- Si estas buscando una formula mágica que te dé resultados de la noche a la mañana, **NO comiences a leer.**

Si ya estás comprometido a cumplir con todo esto, comencemos!

Sobre mi

Primero que nada, me presento, mi nombre es Facundo, soy de Buenos Aires, Argentina. Tengo 18 años y soy el creador de @grandes.emprendedores_ que de momento es mi única cuenta.

Empecé a emprender con Instagram el 17 de octubre de 2019. Comencé siendo igual que cualquier otra persona y aun lo sigo siendo, soy igual que cualquier otro, por lo que así como otras personas y yo pudimos crear un negocio rentable con Instagram, tu también puedes hacerlo!

Antes de pasar a lo que realmente importa de este Ebook me gustaría aclararte que porque sea barato no significa que sea malo o que lo que contiene no es de valor. Por naturaleza los humanos solemos asociar las cosas gratis o baratas con mala calidad, pero esto para nada es así.

Dicho y aclarado esto...

¡VAMOS ALLÁ!

¿Por que usar Instagram?

El Internet está cambiando el mundo, y junto con el llegaron las redes sociales.

Hoy en día son muy pocas las personas que se han dado cuenta de que continuamente están vendiendo algo, su tiempo. Son muy pocos los que se dieron cuenta de las grandes ventajas que tiene crear un sistema para poder vender un producto o servicio. La principal ventaja es que vendiendo un producto o servicio puedes trabajar las horas que quieras mientras que en un empleo normal vendes solo 8hs diarias. Con un negocio online tus ingresos no pararan de crecer y podrás generar incluso mientras duermes. Mientras que en un empleo normal tus ingresos crecerán hasta cierto punto y jamás podrás ganar mientras duermes.

De todas las redes sociales que existen, Instagram se convirtió en la mejor para comenzar un negocio desde 0.

Pero.. ¿Por qué Instagram es la mejor de todas?

Para que te des una idea de porque es la mejor de todas, Instagram tuvo mas de 1,000 millones de usuarios activos en un mes, es la red social que mayor crecimiento está teniendo, duplicó sus usuarios en menos de dos años, y puedo seguir mencionándote mas y mas datos.

¿Por que Instagram es la mejor opción para tu negocio?

Básicamente porque te da la posibilidad de que miles y miles de personas puedan descubrir tu negocio, y lo mejor de todo es que puedes hacerlo de forma 100% orgánica!

¿Qué quiere decir esto?

Significa que podrás crear una comunidad de miles y miles de personas sin invertir ni un solo centavo! Eso sí, déjame decirte que esto no será fácil, pero tranquilo porque tampoco es algo imposible de lograr, únicamente debes aprender de las personas correctas y hacer bien la cosas que funcionan.

¿Para que es una red social?

Casi como su nombre lo indica, para socializar. Pero.. te preguntarás, ¿Qué tiene que ver esto con crear un negocio?

Realmente tiene mucho que ver, porque con Instagram tienes la posibilidad de crear una comunidad sólida, rentable y que crea en ti.

Instagram te da muchas herramientas para que puedas interactuar con tu audiencia, ser tu mismo y que te conozcan tal cual eres. Tienes los post, las stories, los lives, el IGtv y los reels.

¿Qué más puedes hacer con Instagram?

Puedes generar ingresos. Sí, leíste bien, puedes ganar dinero con una cuenta de Instagram.

Por ejemplo, supongamos que te gusta la pastelería, creas una cuenta de Instagram (0 inversión), aportas contenido de valor (0 inversión) y creas una comunidad en base a esa cuenta (0 inversión). Luego de un tiempo puedes crear un Ebook, por ejemplo, de las mejores recetas de pastelería (0 inversión). Si hiciste todo bien y creaste tu comunidad solida, crees que no te comprarán ese Ebook?

Y lo mejor de todo es que no gastaste ni un solo centavo en hacer todo esto!

Ésta es la principal razón por la que Instagram es la mejor opción para iniciar tu negocio.

Lo mejor de todo esto, es que no lo verás como un trabajo, ni te dará pereza trabajar en tu cuenta, porque estarás haciendo algo que te apasiona, y de ahí la importancia de elegir el nicho de tu cuenta.

Creando tu cuenta

Parte 1 "En busca de tu nicho"

Como te contaba en el capítulo anterior, es super importante que elijas bien el nicho al que estará enfocada tu cuenta.

¿Qué es un nicho?

Un nicho es un sector específico del mercado.

Pero no solo debes elegir el nicho de tu cuenta, ya que seguramente sea algo muy general, y déjame decirte que eso no sirve de nada.

La forma correcta de elegir la temática de tu cuenta es:

Primero: Sector

Segundo: Nicho

Tercero: Sub-nicho

Por ejemplo, un sector puede ser la "salud", un nicho de ese sector puede ser el "deporte" y un sub-nicho de ese nicho puede ser el "crossfit".

Y esto es algo **SUPER** importante que debes definir si o si.

Es fundamental que el sector, nicho y sub-nicho que elijas sea algo que realmente te apasione, algo que ames hacer.

Pero a veces suele ser difícil saber que es lo que nos apasiona, y si este es tu caso, tranquilo, no sos el único. Hay millones de personas que no tienen ni idea que es lo que les apasiona.

Por eso es que a continuación te dejo algunas preguntas que mi mentor me dio y me ayudaron mucho a descubrir que es lo que me apasiona, y probablemente te ayuden o te acerquen a descubrir lo que te gusta a ti.

¿Qué harías, si ya tuvieras todo el dinero del mundo? Si tuvieras todas las cosas que sueñas , si ya hubieras hecho todos los viajes que tanto quieres hacer, etc.

¿Qué haces en tu tiempo libre? Esos ratos en los que ya terminaste de trabajar, ya terminaste de estudiar, ya terminaste la tarea o simplemente no tienes nada que hacer.

¿Te doy un tip extra? Fíjate a que cuentas sigues y cuáles son con las que más interactúas.

Ahora quiero que pares de leer por unos minutos e identifiques cuál es tu pasión. Cuando la tengas puedes pasar a la parte 2 de "Creando tu cuenta".

Parte 2 "Construye los cimientos"

Tipos de cuenta

Primero que nada debes saber que hay dos tipos de cuentas diferentes, están las cuentas virales/nicho y las cuentas personales.

Cuentas virales/nicho: Estas son cuentas en las que no muestras tu imagen. Ejemplos de estas cuentas pueden ser cuentas de frases de motivación, cuentas de emprendimiento, o como cualquier otra cuenta de este estilo.

Cuentas personales: Las cuentas personales son en las que sales tú y sí muestras tu imagen. La ventaja de esto, es que al mostrarte en los post o historias lo que haces es humanizar la marca, y esto genera que tu comunidad confíe mucho mas en ti, permite que te conozcan mejor, que sepan como eres y les permite ver que del otro lado de la pantalla hay una persona exactamente igual a ellos, y como te decía anteriormente, con este tipo de cuentas podrás crear un vinculo mucho mas fuerte y la gente confiará mucho mas en ti.

También existe la posibilidad de crear una combinación entre ambas, o sea puedes crear una cuenta viral/nicho en la que muestres tu imagen y una cuenta de este tipo también es una muy buena opción.

Ahora pasemos a la parte mas importante de todas, ya que lo que viene a continuación son los cimientos de tu cuenta, podrás aplicar todo lo que te enseñaré en este E-book de manera correcta, pero si no tienes bien hechos los cimientos no te servirá de nada.

Además ten en cuenta que en Instagram hay cientos si no miles de cuentas similares o iguales a la tuya por lo que es importante que destagues sobre las demás, pero... ¿Cómo haremos esto?

Creando un perfil atractivo, optimizado y profesional con el que te aseguro que causarás una muy buena primera impresión en toda persona nueva que llegue a tu cuenta.

¿Cuáles son los cimientos de tu cuenta?

- Nombre de perfil
- Foto de perfil
- Biografia
- Historias destacadas
- Diseño/Estilo
- Feed

Aclarado esto pasemos a la construcción de los cimientos de tu cuenta.

Nombre de perfil (usuario)

Para que un nombre de perfil sea bueno debe cumplir con los siguientes puntos:

- Debe ser fácil de recordar.
- No debe ser excesivamente largo
- No utilices números
- No abuses de los símbolos. (Si puedes usar algún "_" o un "." para separar dos palabras pero tampoco decores tu nombre)

El secreto de tu nombre de perfil

A las cuentas de Instagram puedes ponerles dos nombres. El nombre de usuario y el nombre del perfil que es el que e muestro a continuación.



La ventaja de este segundo nombre es que en la parte de "Explorar" de Instagram, también conocido como "La lupita" si buscas alguna de esas palabras también aparecerá tu cuenta, por lo que si en este nombre tienes la palabra "Marketing" y alguien escribe "Marketing" en la lupa les aparecerá tu cuenta. (Te invito a que lo pruebes).

Usa palabras muy relacionadas a tu nicho.

Tu foto de perfil

Debe ser una foto llamativa, con colores que destaquen, que llamen la atención y que sobre todo tenga los colores de tu cuenta, ya hablaremos de esto en profundidad mas adelante.

Tienes dos opciones para tu foto, la primera es que pongas una foto tuya con un fondo llamativo. Y la segunda opción que tienes la de crear un logo.

Tu biografía

Ésta es una de las partes más importantes de tu cuenta, por no decir la mas importante, es la que mas va a influir en esa primera impresión de la que te hablaba antes, si alguien nuevo llega a tu cuenta leyendo la biografía tiene que saber de que trata tu cuenta, que aprenderá si te sigue, que le ofreces, etc. Por eso es importante que te tomes el tiempo de hacer una buena biografía.

La biografía tiene un límite de caracteres, y de ahí la importancia de que este optimizada y que sea lo más concreta y directa posible.

A continuación te dejé unos puntos sobre qué debes poner en cada renglón de tu biografía.

1- En el primer renglón debes darles una razón a las personas nuevas que entren de porqué deberían seguirte. Ejemplos de esto pueden ser:

- Te enseñó a...
- Aprender a como...

2- En el segundo renglón de tu cuenta debes escribir algo que te de autoridad, como por ejemplo:

- CEO de...
- Fundador de...

IMPORTANTE: Con esto no debes mentir, si no tienes algo como para generar esa autoridad, simplemente puedes colocar temas de los que tratas en tu cuenta, por ejemplo si tienes una cuenta de emprendimiento y negocios puedes colocar algo como:

- Educación financiera
- Marketing digital
- Negocios online

Esto último lo puedes aplicar tanto para el 2do renglón, como para el 3ro e incluso el cuarto. Aunque te recomiendo que máximo lo hagas en dos renglones.

Al final de tu biografía debes colocar un C.T.A (call to action), para que las personas hagan algo que quieres, ya sea seguirte, dar clic en tu enlace, etc.

Otra cosa que funciona muy bien es poner una pregunta, y seguido de esta pregunta colocar un llamado a la acción que responda a esa pregunta, por ejemplo:

- ¿Buscando crear tu propio negocio online?
- Asóciate conmigo

- ¿Quieres aprender a dominar Instagram?
- Toca YA el siguiente enlace!

Historias destacadas

Las historias destacadas es algo que las personas suelen ignorar o no darles mucha importancia, pero eso es un error enorme, ya que con ellas se pueden lograr muy buenas cosas como vender, destacar algo importante sobre tu cuenta, guardar secciones que hagas en tus historias como pueden ser preguntas y respuestas, etc.

Por ejemplo yo en mis historias destacadas tengo una sección de crecimiento, resultados, monetización, educación, etc.

A Instagram le interesa que las personas pasen tiempo en su app y por ello premia a las cuentas que consiguen retener a las personas en su perfil y las historias destacadas es una muy buena forma de retener por mas tiempo a las personas en tu cuenta. Entonces Instagram detectará que tu cuenta es relevante y que es de interés para las personas ya que están mucho tiempo en ella y por ende **aumentará tu engagement.**

Además las historias destacadas harán que tu perfil se vea mucho más atractivo y profesional.

Una cosa que es muy importante de ellas, es que conserven el estilo y la esencia de tu cuenta. A continuación hablaremos sobre eso.

Aquí te muestro las historias destacadas en mi cuenta para que veas como mantienen el estilo del resto de mi cuenta.



El estilo de tu cuenta

Esto es algo que no debes pasar por alto ya que es una de las partes mas importantes y es lo que le dará parte de la identidad a tu cuenta.

Instagram es una aplicación super visual, por lo que tu cuenta no puede no tener un estilo. Crea un estilo propio, que sea original, algo que te haga resaltar de las demás cuentas y es importante que seas firme con ese etilo y que lo mantengas.

Una de las cosas mas importantes al momento de la creación del estilo de tu cuenta son los colores. Busca una paleta de colores que te gusten, y que juntos hagan una buena combinación, por ejemplo yo en mi caso elegí el negro, el amarillo y el blanco.

Hay algo llamado "La psicología de los colores" que tienes que conocer y puede que te ayude a elegir los colores que vas a usar.

Amor, calor, valor, pasión, poder, espontaneo, ira e incluso peligro.	ROJO	 
Transmite amabilidad, alegría, innovación, energía y diversión.	NARANJA	 
Optimismo, hospitalidad, tranquilidad, creatividad, temporalidad.	AMARILLO	 
Crecimiento, renovación, relajación, juventud, orgánico, seguridad.	VERDE	 
Fuerza, frío/fresco, calma serenidad, descanso, confianza, inteligencia.	AZUL	 
Misterio, sofisticación, eternidad, excentricidad, lujo, moda, frívolo, exótico.	MORADO	 
Ilusión, ensueño, infancia, tierno, delicadeza, cortesía, erotismo, dulce, encanto.	ROSA	 
Acogedor, estabilidad, confort, amargo, cálido, corriente, rústico.	CAFÉ	 

Cómo crecer tu cuenta

Aquí te contaré sobre las distintas estrategias que puedes utilizar para cercar tu cuenta de Instagram y luego te enseñaré las estrategias que yo utilice y las que mejor me funcionaron.

Existen dos formas de crecer una cuenta de Instagram, la primera es de manera orgánica y la segunda es con publicidad paga.

Método orgánico

La principal ventaja de crecer de esta forma, es que es totalmente gratis. Y esto es a lo que me refería al principio de este E-book, cuando te hablaba de por qué empezar un negocio en Instagram es la mejor opción que hay.

Instagram te da la posibilidad de crecer de seguidores de manera totalmente orgánica, la única desventaja de esto es que te tomara un poco más de tiempo crecer tu cuenta, pero aplicando las estrategias adecuadas podrás lograr resultados realmente increíbles.

A continuación te dejo una captura de los resultados que tuve en mi cuenta @grandes.emprendedores_ en una semana y en un mes de forma orgánica.



¿Cuáles son las estrategias que se utilizan para crecer de forma organica?

Hashtags: Los hashtags son el arma más poderosa para crecer de forma organica. Si los utilizas de manera correcta, lograras que personas nuevas vean tus post, conozcan tu cuenta y si tu contenido es bueno te acabarán siguiendo.

Más adelante en el capitulo de "Los pilares de Instagram" te enseñare y te explicare paso a paso como utilizar bien los hashtags.

Colaboraciones: Colaborar con otras cuentas similares a la tuya es una muy buena manera de crecer tu cuenta y de conseguir publicidad gratuita.

La forma de hacerlo es sencilla, debes escribirle a cuentas similares a la tuya (mismo nicho, cantidad similar de seguidores, etc).

Envíales un mensaje diciendo que te gustaria colaborar con ellos haciendo una historia x historia o un post x post.

Esto quiere decir que vos subirias una historia recomendando la cuenta de la persona con la que vayas a colaborar y la otra persona sube una historia recomendando tu cuenta. Y con un post es lo mismo, vos publicas un post suyo recomendando su cuenta y el hace lo mismo recomendando tu cuenta.

Grupos de engagement: Por si no sabes de que estoy hablando, los grupos de engagement son grupos, por lo general en telegram, con los que recibes interacciones, ya sean likes, comentarios, enviados, guardados o follows.

¿Suenan muy bien verdad?

Resulta que debes tener mucho cuidado con ellos, ya que son un arma de doble filo y en vez de ayudarte te pueden acabar perjudicando.

Si es cierto que tener un poco de interacción extra cuando estas empezando con tu cuenta te ayudará a posicionarte un poco mejor en los hashtags, pero no te vuelvas dependiente de ellos.

Por que luego cuando los dejas de usar te empezarás a frustrar ya que tienes menos likes, menos comentarios, etc. Pero TRANQUILO es complemente normal, no recurras nuevamente a los grupo, deja que tu cuenta crezca por si sola, verás que con el tiempo te empieza a ir mejor incluso sin usar los grupos estos (te lo digo por experiencia propia).

Además la mayor desventaja que tienen es que te consumen mucho tiempo, el cual podes aprovechar para otras cosas mucho mas productivas.

Recuerda que el tiempo es lo mas valioso que tenes, es la única cosa que ni todo el dinero del mundo lo puede comprar. Así que mi consejo es que no lo desperdicies en estos grupos solo por obtenes unos likes de mas.

Método pago

Esta otra forma trata de crecer tu cuenta de Instagram pagándole publicidad a cuentas mucho mas grandes de tu mismo nicho para que suban un post o una historia promocionando tu cuenta.

Aplicando este método lograrás crecer tu cuenta mucho mas rápido que con el método orgánico, por lo que si tienes la posibilidad de pagarle a estas cuentas, te lo recomiendo mucho.

Si vas a aplicar este método te recomiendo que únicamente pagues publicidad a cuentas de tu mismo nicho, ya que de esta forma estarás atrayendo gente que estará 100% interesada en tu contenido, por lo que interactuarán mas con tu cuenta.

Crea tu comunidad

La idea final de crecer una cuenta de Instagram es poder generar ingresos y crear un negocio con ella.

Para poder hacerlo lo más importante es que crees una comunidad sólida, ya que si no tienes una comunidad fiel a ti, a tu contenido y a tu cuenta te será imposible vender cualquier cosa.

Para poder crear nuestra comunidad sólida, lo que debemos hacer es aportar contenido de valor todos los días y generar una interacción con tu audiencia.

Tanto para aportar valor como para interactuar con tus seguidores Instagram nos da muchas herramientas distintas. Están los post, los reels, los videos de IGTV, las historias e historias destacadas, los vivos y los MD (mensajes directos).

Pero las mejores para interactuar con tus seguidores son sin dudas las historias y los vivos, por la simple razón de que la interacción es mucho mas directa y rapida. Además son muy buenas opciones para que te conozcan mejor, vean quien es la persona que está detras de la cuenta, vean tu forma de hablar, tu cara, etc.

Y esto es uno de los puntos mas importantes no solo por que te ayuda a crear una comunidad, sino que tambien estarás trabajando en tu marca personal, que es super importante tambien, pero centrémonos ahora en cómo crear la comunidad.

Entonces, las historias las puedes usar para aportar contenido de valor adicional al que compartes en tu feed. Este contenido puede ser educativo, informativo o de entretenimiento.

Podes grabarte a vos mismo hablando sobre algun tema que este relacionado con tu cuenta o algo que sea de interes para tu comunidad, de esta forma no solo estarás aportando contenido de valor, sino que tambien estaras dejando que tus seguidores te conozcan y eso hará que empiecen a confiar mas en ti.

Y algo muy importante que no debes hacer en un principio es vender, ya que a las personas nos molesta que nos vendan.

Los pilares de Instagram

Contenido

Tráfico

Persistencia

Hashtags

Networking

Estos 5 son los pilares que determinarán si tienes éxito o si fracasas en Instagram, por eso es muy importante que apliques todos y cada uno de ellos.

Contenido

El contenido es lo más importante en tu cuenta, si tu contenido no es bueno te será imposible crecer.

Tu contenido debe de aportar el mayor valor posible, cuanto más ayude a tus seguidores más engagement tendrás y más crecerás.

Debes subir contenido a diario, de nada sirve subir tres fotos por semana. Un muy claro ejemplo de esto son las cuentas de memes.

Piensa una cosa, la gente sigue este tipo de cuentas para reírse, olvidarse por un momento de sus problemas, entretenerse, etc. Si hay dos cuentas de memes, una sube 3 posts por día y otra que sube 5 posts a la semana, ¿Crees que la gente va a seguir una página con la que puede reírse 3 veces al día o una con la que puede reírse 5 veces a la semana? La respuesta es mas que obvia.

Lo mismo ocurrirá con tu cuenta, cuánto más contenido y valor le des a la gente más personas te seguirán y más rápido crecerás. Lo más recomendado para tu cuenta es que subas mínimo un post diario.

Tráfico

Atraer tráfico a tu cuenta es incluso igual de importante que subir buen contenido, ya que si no hay un trafico de personas llegando a tu cuenta será imposible crecer, ya que nadie verá tus post, nadie verá lo que ofreces, etc.

Como te contaba anteriormente tienes dos formas de crecer y de dirigir trafico de personas a tu cuenta. De manera organica y con publicidad en otras cuentas.

Pero además existe otra forma, que si bien requiere de inversión, si tienes los conocimientos y lo haces de forma correcta puede que te de mejores resultados que pagando publicidad a otras cuentas mas grandes, e incluso te resultará mas barato.

Esta otra forma es pagando publicidad a Instagram para promocionar el post que vos quieras.

Pero cuidado con esto, si vas a intentar este tipo de publicidad mi recomendación es que primero te informes y busques, en youtube por ejemplo, como es que se hace correctamente, principalmente para que no malgastes tu tiempo y dinero.

Persistencia

Desde mi punto de vista, de todos los pilares de Instagram, éste es el mas importante. Que seas persistente, constante, perseverante o como lo quieras llamar, es super importante no solo para crecer en Instagram, sino para sea lo que sea que hagas en la vida, es muy importante que seas constante.

Pero volviendo sobre como crecer una cuenta de Instagram, es muy importante que seas constante, principalmente cuando vas de 0 a 1k, ya que esta primer etapa es la mas difícil, por lo que es el punto en el que mas personas abandonan sus cuentas porque no crecen con rapidez, se frustran, se mentalizan de que esto no es para ellos y lo acaban dejando.

Pero déjame decirte de que si eres una de las personas que tienen esa mentalidad deberás cambiarla cuanto antes, ya que si al primer desafío que se te presente, al primer fracaso o la primer complicación que tengas lo dejas todo, por mas duro que suene, **jamás lograras nada.**

Hashtags

Hablemos sobre los hashtags.

Estos sin dudas son unas de las mejores y mas eficaces herramientas al momento comenzar a crecer nuestras cuentas de Instagram. Usarlos puede parecer muy simple, pero no es tan fácil como parece.

Cuando comenzamos solemos poner todos hashtags grandes en nuestros post, pensando en que nos traerán mejores resultados ya que hay muchas mas personas que interactúan en esos hashtags, por ende tendremos mas engagement en nuestro post, pero esto para nada es así. De serlo todos crecerían sus cuentas de forma super rápida.

Formas de usar los hashtags hay muchísimas y todos te dirán una forma distinta, pero esto no quiere decir que la información que te den este mal, porque a todos nos funciona algo distinto.

A continuación te contaré sobre lo que a mi más me funcionó y con lo que obtuve mejores resultados.

Lo que te recomiendo es que tengas mínimo dos o tres grupos de hashtags distintos y que los vayas intercambiando en cada post que subas. Esto es recomendable que lo hagas porque de este modo estarás probando muchos mas hashtags y se te facilitará encontrar los que te funcionan a ti.

Un error muy común es copiar los hashtags que utilizan otras cuentas. Esto para nada te recomiendo que lo hagas ya que a cada cuenta le funciona algo distinto, por eso debes crear tus propios grupos de hashtags y debes ser paciente, ya que es un proceso que lleva tiempo.

Instagram te permite usar hasta 30 hashtags, pero lo mas recomendado es usar entre 20 y 25, aunque puedes agregar alguno que otro mas.

Otro error muy común, y bastante grave, es utilizar todos hashtags grandes, pensando que como hay mas personas en esos hashtags tendremos mejor engagement en nuestros post.

La mejor forma de dividir tus grupos de hashtags es:

- 10 Hashtags pequeños (-100k)
- 10 Hashtags medianos (100k a 500k)
- 5 Hashtags grandes (+500k)

La razón de segmentar los hashtags que utilizas es porque los hashtags pequeños al tener menos posts subidos tienes mas posibilidades de que las personas que visitan ese hashtag descubran tu cuenta, ya que tienes menos competencia. Entonces con estos hashtags pequeños tu post comenzará a tener interacciones que harán que tu post se comience a mostrar en los hashtags medianos en donde hay más personas que pueden descubrir tu post. Y si comienzas a recibir interacciones de estos hashtags medianos lograrás que tu post se muestre en los hashtags mas grandes y se acabará viralizando.

Networking

El networking es clave para llegar a tus primeros 10k. De hecho así es como yo los conseguí.

El networking es muy importante porque cuando empezamos no tenemos seguidores, likes comentarios ni nada y para que tu cuenta comience a recibir estas interacciones debes ponerte a colaborar con otras cuentas.

En Instagram tienes dos formas de colaborar con otras cuentas, pagando o a cambio de algo de valor.

Si cuentas con dinero para invertir en tu cuenta, no te voy a mentir, como te decía antes, te va a ayudar muchísimo, principalmente en el comienzo.

Para hacer este tipo de colaboraciones lo que debes hacer es hablarle a cuentas con muchos seguidores y les pagas para que suban una publicación promocionando tu cuenta.

Pero si empiezas y no tienes dinero para invertir en publicidad para tu cuenta, al igual que como yo empecé, con \$0, lo que puedes hacer es hablar con cuentas similares a la tuya (del mismo nicho, cantidad similar de seguidores, etc) y puedes pedirle de hacer una colaboración por historias o por un post, en la que vos lo promocionas a el y él te promociona a ti.

De esta forma lo que estarán haciendo es intercambiarse seguidores entre ustedes y de esa forma se benefician ambos y crecen de seguidores.

Otra forma que tienes de colaborar con otras cuentas es aportándoles algo de valor. Por ejemplo lo que puedes hacer es desarrollar alguna habilidad, como crear contenido y hablarle a cuentas no muy grandes para ofrecerles cierta cantidad de post a cambio de que te promocionen en su perfil.

Si vas a hacer esto, no le escribas a otras cuentas haciéndoles esta oferta directamente, inicia la conversación con un "Hola, como estas?". Luego habla un poco con ellos, pregúntale como va su cuenta, sus emprendimientos, etc.

Haciendo esto lograrás que más cuentas te respondan y por ende puedas cerrar mas tratos con ellos. (Te lo digo por experiencia).

Como funciona el algoritmo de Ig

Para que entiendas bien como funciona el algoritmo de Instagram primero que nada te voy a explicar lo que no le gusta y lo que JAMÁS debes hacer.

- El algoritmo odia que hagas follow-unfollow (seguir y dejar de seguir)
- Odia que no publiques de forma frecuente
- Tampoco le gusta que no respondas ni los comentarios ni los Dm's.
- Si no logras retener a las personas en tus post también te odiará.
- Y por favor, no utilices mal los hashtags.

Básicamente odia todo lo que no genere una interacción entre tu cuenta y el usuario.

Pero sin dudas el peor error que puedes cometer es hacer follow - unfollow, ya que si haces esto **tus seguidores no tendrán nada que ver con lo que tu pagina habla** e Instagram sabe quienes te siguen y a quienes sigues. De esta forma es como Instagram logra categorizar tu cuenta y saber a que personas mostrársela.

Si haces esto estarás confundiendo al algoritmo de Instagram teniendo seguidores que no tienen nada que ver con lo que vos realmente quieres, y al detectar esto, no te ayudará mas el algoritmo. ¿Realmente quieres que eso suceda?

No solo que la inteligencia artificial de Instagram te dejará de ayudar, sino que puede que entres en la categoría de spam, y **entras en lo que se denomina como "shadowban"**, lo que hace esto es reducir tu engagement y hace que la exposición de tu cuenta se reduzca drásticamente. Más adelante veremos que es y como salir de el.

Hazte amigo del algoritmo

ESTAS SON LAS COSAS EN LAS QUE TE DEBES ENFOCAR PARA DOMINAR EL ALGORITMO

- Interacciones de tus post (principalmente enviados y guardados)
- Tiempo que pasan mirando tu post
- Los mensajes directos que respondas
- Crear historias con stickers para que tus seguidores interactúen con ellas

En resumen tienes que tratar de que tus post reciban muchos likes y comentarios en la primer hora de la publicación.

Porque cuando subes una nueva publicación, Instagram no se la muestra a todos tus seguidores, solo se la muestra a un 10%.

De esta forma es como determina si tu post es bueno o no. Entonces si ese 10% que ve el post comienza a interactuar con el, da like, comenta, lo guarda o envía, Instagram, gracias a su inteligencia artificial, notará esto y se lo comenzará a mostrar a mas personas.

¿Cómo lograrás aparecer en la **página de explorar**? Si quieres que tu cuenta comience a crecer y tener mejores resultados debes buscar que tus post tengan mas "guardados".

Para aumentar la cantidad de "guardados" que tienen tus post, te recomiendo que utilices algunos grupos de engagement. Para aumentar la cantidad de interacciones en la primer hora de tu post puedes participar en estos grupos.

PERO CUIDADO, NO ABUSES DE ELLOS.

Utiliza estos grupos, pero no abuses de ellos, porque si das muchas interacciones en poco tiempo Instagram detectará esto como actividad inusual y te bloqueara las interacciones por dar muchas en muy poco tiempo.

Sanciones en Instagram

La sanción mas común en Instagram es el famoso "Shadowban", y sobre todo la más peligrosa y la que más preocupa.

El Shadowban es una sanción que te pone Instagram por lo general por usar mal los hashtags o cuando haces un mal uso de las interacciones de Instagram, por ejemplo dar muchos likes, muchos comentarios, etcétera.

¿En que te afecta esta sanción?

Lo que haces es disminuir el alcance de tus publicaciones, por lo que tampoco creces.

¿Qué debes hacer si estas sancionado?

Lo mas recomendado es que dejes tu cuenta inactiva por unos 3 días, no publiques, no subas historias, pero preferentemente no entres a la cuenta.

Para que esto no te vuelva a ocurrir, intenta **SIEMPRE** usar hashtags relevantes a tu contenido e ir **ALTERNANDOLOS** regularmente, como te conté anteriormente cuándo hablamos sobre los Hashtags en el capítulo de "Los pilares de Instagram".

Muchas veces pensamos que estamos en "Shadowban" pero realmente NO estamos sancionados, solamente es Instagram que está jugando con nosotros.

Crece en Instagram es un juego de subidas y bajadas, al igual que una montaña rusa. Por un momento estas en lo mas alto y luego bajas pero al final vuelves a subir, así que tranquilo.

De todas formas, siempre puedes esperar esos 3 días que te comentaba hace un momento por si no esta seguro si estas sancionado o no y para así empezar de nuevo con todo.

¿Qué herramientas puedes usar?

Este capítulo lo agregué para contarte de que herramientas puedes usar para tu cuenta.

Para **ver y controlar las estadísticas** de tu cuenta:

- SocialBlade
- IgBlade
- Estadísticas de Ig

Para **crear contenido**:

- Photoshop
- Illustrator
- Canva

Para que puedas **descargar fotos y videos** de Instagram:

- FastSave (Fotos y videos)
- FastSave from Instagram (Historias)
- Magic Reels Downloader For Instagram (Reels)

Material (fotos, logos, imágenes) **para crear contenido:**

- Freepik
- Flaticon
- Unsplash
- Pexels
- Pixelsquid

Para poder poner **mas de un link en la biografía** de tu perfil:

- Linktree

Agradecimientos

Primero que nada quiero decirte muchísimas GRACIAS por confiar en mí, espero realmente que este E-Book te haya ayudado.

Ahora solo resta ponerse manos a la obra, y comenzar a **APLICAR** lo que fuiste aprendiendo, porque no te sirve de nada tener el conocimiento si luego no lo llevas a la práctica.

Te recomiendo que vuelvas a leer el E-Book por segunda vez mientras vas aplicando para que no te olvides de nada.

Quisiera pedirte una cosa más...

Si de verdad te sirvió y te gustó la información que te aporté, te agradecería mucho si podrías enviarme un mensaje al privado por Instagram (@grandes.emprendedores_) dando un pequeño testimonio sobre el libro.

Invertí tiempo y esfuerzo en este libro por lo que realmente me interesa saber tu opinión acerca de él y te estaría muy agradecido.

Espero tu mensaje, futuro gran emprendedor!!

¡MUCHAS GRACIAS!

**TE MANDO UN
GRAN SALUDO**

**AUTOR:
FACUNDO MONTES DE OCA**