



Vende por Instagram Shopping y aumenta el tráfico de tu tienda

26/04/2022

□

¿Todavía no integraste Instagram Shopping en tu Store?

Si aún no lo hiciste, te recomendamos que lo realices ahora mismo.

Este canal de venta es una excelente forma de llevar tráfico a tu store, elevar el número de clientes y por supuesto, las ventas.

Desde La Nube te recomendamos que tengas todos los canales de ventas posibles (siempre y cuando tengas el tiempo para estar activo en todos) y que centralices toda la información en tu store.

Una buena organización y administración de tus movimientos es clave para producir acciones efectivas y generar análisis de calidad.

¿Qué es Instagram Shopping y cómo utilizarlo?

Instagram es una red social visual por sobre todas las cosas. Comenzó solo siendo un lugar para subir imágenes.

Con el paso del tiempo fue incorporando más herramientas con diferentes posibilidades: videos, IGTV, reels, Instagram Shopping.

Es una plataforma muy exitosa y cada vez son más los usuarios que la utilizan para comprar.

El objetivo de Instagram es lograr que los usuarios elijan pasar el mayor tiempo posible navegando allí y ofrecer al usuario diferentes formatos de consumo. Es en este “lugar” donde entra el mundo del eCommerce, cuando surge la posibilidad de vender, comprar y además expresar.

Con este canal de venta puedes:

- Etiquetar cada producto para que cuando el usuario de clic en él lo redirija directamente a tu store.
- Mostrar tus ofertas y promociones.
- Realizar anuncios publicitarios de acuerdo al momento de tu estrategia de marketing.
- Crear publicaciones mostrando contenido de valor para interactuar con los seguidores.
- Explayarte sobre tu marca, productos, intereses, funcionalidades, consejos, tips, entre otras cosas.

Activa tu Instagram Shopping

Veremos ahora cómo activar este canal de venta para luego vincularlo a tu store.

- Dentro de tu cuenta profesional de Instagram ingresa a > Configuración.
- En la sección de > Negocio da clic en > Comprar en Instagram.
- Conecta tu cuenta de Facebook con tu Instagram. Te dará la posibilidad de subir el catálogo de productos, en el momento que lo decidas.
- Debes confirmar la dirección de tu tienda y dar clic en > Enviar revisión.
- Una vez aprobado ya verás la opción de “compras” en tu cuenta. Aquí es donde puedes subir los productos y catálogos que ofreces.

- Luego que subas tus fotos podrás etiquetarlos haciendo clic encima de cada uno. Lo que la plataforma te permite es sacar una foto general, por ejemplo; de un living y etiquetar la mesa, las sillas, el florero, los cuadros, todo lo que quieras.
- El usuario al tocar cualquier producto podrá comenzar con el proceso de compra.

Si quieres saber cómo vincular tu Instagram shop en tu store, da clic en el siguiente link y guíate con el paso a paso > [¿Cómo vincular mi catálogo de Instagram con mi store?](#)

¡Últimos tips!

Ahora te dejamos algunos consejos para que tus ventas en Instagram sean un éxito.

- *Empodera tu marca y hazla personal*

El algoritmo de Instagram siempre va a mostrar más las marcas personales que las comerciales y además a las audiencias las marcas personales son las que le generan mayor interés.

Es por ello que debes enfocarte en contenidos inspiradores, creativos, que contengan mensajes, imágenes o videos atractivos y generen identificación con tu público. Crea una marca personal.

- *Suma valor*

Este punto se relaciona directamente con el anterior. Recuerda que Instagram es una red social donde los usuarios interactúan y consumen lo que les parece de interés, lo educa o lo inspira.

Realiza publicaciones en torno a ello, no vendas tus productos de forma directa, para ello tienes tu tienda virtual. Expándete.

- *Suma contenido de tus clientes*

Como lo hemos dicho en otros casos, fidelizar clientes es tan importante como ganarlos. Si tienes clientes que se sienten muy bien con tu marca y has logrado una buena relación, utiliza esta ventaja para compartir y publicar los posteos en los cuales ellos están utilizando tus productos o servicios.

¡Si alguien habla bien de ti, hazlo saber!

- *Describe tus productos*

Ya lo hablamos pero volvemos a repetirlo. No olvides describir tus productos con el máximo de información. El cliente te lo agradecerá y además de transmitir confianza, te ahorrarás de responder dudas que tengan los usuarios con respecto a tus productos.

Intenta que los textos además de descriptivos sean persuasivos. Dale tu toque personal a la redacción y muestra por qué deberían elegirte.

Pon tu toque creativo a tus posts, agrega frases llamativas, emojis, resalta algunas palabras utilizando otras fuentes.

Esperamos que este artículo te sea de utilidad y si aún no activaste Instagram Shopping tengas en cuenta que además de subir tus productos con etiquetas, esta red social requiere de planear estrategias de marketing para sumar seguidores y convertirlos en futuros clientes.

¡Te deseamos buenas ventas!