

# VENDE CON TUS REDES SOCIALES

5 PASOS PARA VENDER CON TU INSTAGRAM Y FACEBOOK

---

Por Iván López





# Introducción

---

Llevo 22 años siendo publicista, y he llegado a la conclusión que las personas no utilizan la publicidad en su negocio o marca personal ya que es costoso anunciarse en los medios tradicionales como radio, prensa, televisión, etc., debido a que no cuentan con los recursos suficientes para hacerlo.

Sin embargo, en estos tiempos puedes aprovechar tu Facebook e Instagram perfectamente para esta finalidad.

Es por eso que decidí escribir este ebook, para ayudar a todos aquellos que quieren aprender a realizarlo.

Espero que lo disfrutes.

# 1 Crea tu propio contenido de valor.

Yo sé que puede ser complicado encontrar nuevos clientes, pero tal vez no te has dado cuenta que tienes unas herramientas muy poderosas, “Instagram y Facebook”. Ya que te acercan con la audiencia que necesitas, pero sobre todo que tu ya generaste.

Lo ideal es que comiences a utilizarlas desde ya, pero aquí está el tip, no solo las uses para subir contenido banal o social, sino también para compartir lo que haces laboralmente.

Por lo menos una vez a la semana deberías de realizar una publicación mostrando tus productos o servicios, de una manera simple, como lo harías normalmente con cualquier publicación.

Quien me ha llegado a solicitar una asesoría sobre este tema, les comento, que compartan contenido, donde todos los que entren a sus redes sociales se den cuenta exactamente a qué se dedican, evidenciando sus productos o servicios con imágenes, vídeos, frases, etc.



# 2 Comparte como es que puedes ayudar con tu producto o servicio.

Es importante que entiendas que no vendes productos o servicios, vendes soluciones, vendes la ayuda que alguien más necesita de ti.

Por eso, es básico mostrar los beneficios de tus productos o servicios, para que tus prospectos estén convencidos que contigo encontraron la solución a su problema y se conviertan en tu cliente.

Es como cuando intentas enamorar a alguien, muéstrale los beneficios de tenerte a su lado.

Trata de explicar estos beneficios de manera muy sencilla, sé tú mismo, sin glamour ni palabras rebuscadas, explicándolo para que te entienda tu hijo que tiene 5 años o tu tía de 90 años.

Es fundamental demostrar que tu producto o servicio realmente ayuda a mejorar la vida de los demás.



# 3 Demuestra cómo tu producto hace mejor la vida de quien lo adquiere

---

Lo más fácil es compartir tu producto o servicio, pero así difícilmente funciona, es por eso que es importante demostrar cómo es que tu producto realmente ayuda y soluciona el problema de quien lo utiliza o cómo es que lo hará sentir mejor. Esto será tu herramienta para cerrar la venta.

Lo ideal es que des algunos tips o recomendaciones de cómo es que si funciona.

Recuerdale la autoestima que va adquirir al comprarte, la carga de trabajo que se va a ahorrar, o el beneficio que va a obtener.

Es importante que destagues los principales atributos que van a recibir, por ejemplo si vendes seguros, en realidad lo que estás vendiendo, es la promesa de dejar las preocupaciones a un lado y por fin sentirte tranquilo, porque ya cuentas con una institución de respaldo que te va a apoyar en cualquier situación desfavorable.



# 4

## Comparte los secretos de cómo realizas tu producto o servicio.

Sé que te cuesta trabajo compartir la receta secreta, pero si realmente quieres gente de calidad en tus redes o futuros clientes, necesitas verte muy sincero y realmente compartir contenido de valor.

cuando la gente te siente sincero al compartir, como es que realizas tus productos o servicios y ve que le estas dando tus secretos para que ellos lo puedan implementar aunque no te hayan comprado nada aun, es cuando te conviertes en su asesor y la gente prefiere comprarle a un asesor que a un desconocido.

Obviamente no vas a compartir tal cual todos tus secretos o todo el proceso, pero sí que muestres lo necesario, para que la gente se quede con ganas de más.

De esta manera podrás convencer más fácilmente a tus prospectos, ya que te posicionarán como un gran referente o experto en el tema.

A background image showing two people in business attire. On the left, a person in a dark suit is holding a smartphone with both hands. On the right, a person in a white shirt and a light-colored scarf is also holding a smartphone. The image is partially obscured by a bright yellow rectangular box containing text.

**5**

## **Realiza campañas con Inversión.**

Independientemente de realizar los pasos anteriores, es necesario que inviertas en tus campañas, ya que estas potencializan tus publicaciones y te acercan con el público que realmente puede ser tu cliente, lo tengas o no dentro de tu seguidores.

Lo ideal es que a la par de realizar los 4 puntos anteriores, también hagas este tipo de campañas, ya que cada vez que realizas una publicación en facebook e instagram, solo llegan a menos del 1.7% de todos tus seguidores.

Esto significa que si tienes 1000 seguidores y realizas una publicación, esta solo podrá ser vista por 17 personas, o sea nada comparado con el total de tus seguidores.

Es importante que si no sabes cómo realizar este tipo de campañas, te acerques con algún experto, ya que te ayudará a aprovechar al máximo tu presupuesto segmentando a esas personas que realmente podrían estar interesadas en tu producto o servicio.

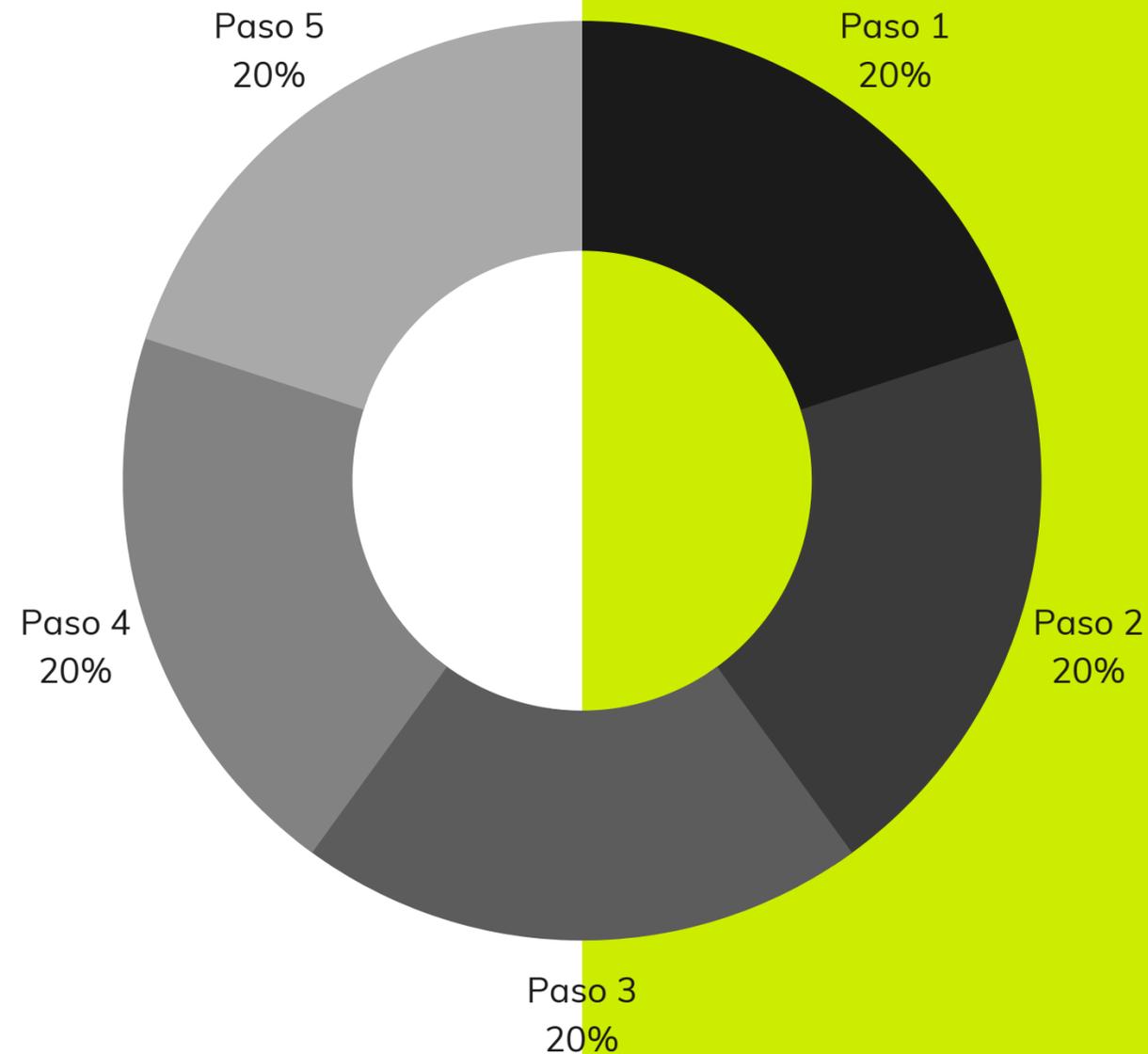
# Conclusión

Ahora ya sabes con estos sencillos pasos, cómo comenzar a vender tus productos o servicios por medio de tus redes sociales.

Es importante mencionar que esto es un proceso, no esperes resultados de la noche a la mañana, pero si pones en práctica este ebook, estoy seguro que en el corto - mediano plazo, atraerás nuevos y mejores clientes.

Gracias por leer este ebook que hice con mucho cariño.

Deseo que tengas mucho éxito y que puedas aprovechar estas grandes herramientas publicitarias.





# ¿Te gustaría aprender a realizar una campaña con inversión?

Te invito a mi taller

APRENDE A DISEÑA TU PÁGINA WEB

No necesitas conocimiento previos, y además de que aprenderás a realizar tu propia página web, también aprenderás a realizar una campaña con inversión para llevar tráfico a tu nuevo sitio web.

En el siguiente botón encontrarás toda la información.

[Más Información](#)

**Ivanlop**  
Designer