

CUARTA PARTE

CÓMO PROMOCIONAR TU TRABAJO A TRAVÉS DE LAS REDES SOCIALES Y OTRAS OPCIONES POR MEDIOS DIGITALES

INSTAGRAM

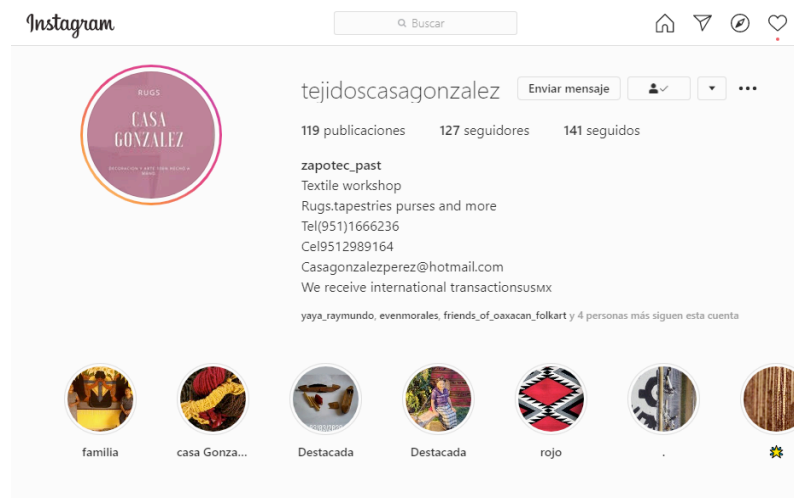
Es una red social que funciona como aplicación gratuita para los celulares o dispositivos móviles, aquí podemos hacer publicaciones de nuestro negocio para alcanzar a más posibles clientes.

Para utilizar Instagram podemos tener en cuenta los siguientes puntos:

1. Para obtener esta aplicación gratuita, debemos ingresar en nuestro dispositivo móvil, a “Playstore” si es un Android o “Macstore” si es un iPhone. Bajamos la aplicación que se debe ver como este logo:



2. Abrir una cuenta de manera gratuita, creando un perfil con foto y descripción de nuestro perfil. Como sugerencia deberíamos incluir la siguiente información: *Nombre del taller, información de contacto, que se aceptan pagos internacionales y se hacen envíos nacionales e internacionales.* Toda esta información en inglés y español. Solo permite 150 palabras, pero se puede sustituir por íconos, como por ejemplo un avión y la bandera de México y la de USA.



3. Instagram nos permite utilizar # llamados *hashtags* para que las personas con gustos similares puedan encontrar fácilmente publicaciones con esos mismos gustos. Esta herramienta ayuda a ampliar la red de contactos. Es una aplicación muy simple e intuitiva, que requiere de práctica para usarla. Para poder tener más seguidores, es mejor tener nuestro perfil público, así como tomar buenas fotos y mejorar día a día nuestro contenido. Las personas se van por la foto más que por el texto, sin embargo, es importante utilizar descripciones y hashtags(#) coherentes, interactuar con nuestros seguidores, actualizar a diario nuestra cuenta, ya sea con historias o contenido, seguir a personas con nuestros gustos o que le guste nuestro producto, y es muy importante no mezclar contenidos personales con los del negocio. Por ejemplo, no publicar una fiesta de cumpleaños, si es un Instagram que usamos para vender productos de barro.
4. Cuida la presentación de tu perfil. Tu presentación y primera imagen es lo más importante. Describe en pocas palabras tu dedicación y lo que quieres transmitir con la imagen. En esta aplicación cuenta más la imagen que la descripción. Sube imágenes de calidad. CONSEJO: Borra las publicaciones que no tuvieron éxito. Mejor tener pocas imágenes y buenas, que muchas y malas. Mejora día a día tu contenido. Si consigues muchos likes en una foto, ¡insiste con más fotos así! Si traduces la descripción al inglés, puede tener más éxito.
5. Interactuar con los seguidores. Si queremos que las personas participen, deberíamos participar con ellos. Podemos darles “me gusta” en sus cuentas cuando publiquen algo como nuestro producto o mencionándolos en nuestros comentarios, también podemos comentar sus fotos de vez en cuando.
6. No debemos subir 2 o más imágenes en un intervalo de tiempo menor a 2 horas. Aunque empecemos a tener éxito con nuestra cuenta, debemos controlar el entusiasmo y pausar lo que vamos a subir.
7. Para las historias de Instagram debes tener en cuenta que son efímeras, es decir, solamente duran 24 horas. Las personas usuarias de Instagram ahora revisan más las historias que incluso el contenido completo de un perfil de Instagram, por ello es importante siempre alimentar las historias con cuestiones de nuestro trabajo. Podemos hacer pequeños clips con nuestra técnica, o podemos hacer historias de cómo adquirimos la materia prima. El objetivo es que las personas puedan “visitar” nuestro taller desde la comodidad de su casa, ingresando en sus teléfonos.
8. Aquí algunas cuentas que puedes seguir para inspiración y para checar sus contenidos, incluso como posibles clientes: @onoracasa @tejidoscasagonzalez @khadioaxaca @fabricasocial @friends_of_oaxacan_folkart por decir algunos, hay demasiadas iniciativas en Instagram

Facebook

Facebook es una red social que puede ayudarnos a vender nuestro trabajo, si utilizamos una cuenta que sea exclusivamente para subir contenido de nuestro negocio.

Para poder usar Facebook debemos seguir los siguientes pasos:

1. Para obtener esta aplicación gratuita, debemos ingresar en nuestro dispositivo móvil, a “Playstore” si es un Android o “Macstore” si es un iPhone. Bajamos la aplicación que se debe ver como este logo:



2. Crear un perfil con el nombre de nuestro negocio
3. Lo ideal sería crear un perfil profesional para que las personas confíen en nuestra marca, podemos hacer uso de una descripción como cuál es nuestra visión, nuestra misión y poner como foto de perfil el logotipo de nuestra marca o taller.
4. Para poder tener ventas en Facebook, es importante seguir cuentas que estén interesadas en nuestro trabajo. También podemos buscar grupos donde estén interesados en el trabajo que hacemos, como por ejemplo: “Tejiendo nuestra identidad”, “Amigos del Arte Popular”, “Todas somos Keila”, “Venta de Artesanías de México y el mundo”. Entre más miembros haya, más posibilidades de ventas tenemos.

