



VENDE EN

I	N	S
T	A	G
R	A	M

POR PAME CANO

## VENDE EN INSTAGRAM

El contenido de este e-book está protegido y es propiedad de Pame Cano Coach. Queda prohibido copiar, publicar, transmitir, difundir o en cualquier modo explotar cualquier parte de este documento sin la autorización previa por escrito. Todos los gráficos y textos son propiedad de Pame Cano Coach y están protegidos por las leyes y tratados internacionales en materia de propiedad intelectual.

Portada y diseño: Pame Cano Coach

VENDE EN

I

N

S

T

A

G

R

A

M

---

PAME CANO COACH

---



## HAGAMOS CRECER TU MARCA

Mi nombre es Pame Cano, soy diseñadora gráfica, tengo una especialidad en diseño digital y soy emprendedora.

Desde el arranque de mi primer proyecto he notado la importancia de una presencia digital óptima para el desarrollo de una empresa, con más de 5 años de experiencia desarrollando proyectos. Hoy te comparto lo que he aprendido a lo largo de ese camino para que tu curva de aprendizaje sea más pequeña y puedas crecer tu empresa más fácilmente y en menor tiempo.

VENDE EN  
INSTAGRAM

08	14	22	30	35	38
INTRODUCCIÓN Antes de comenzar.	CAPÍTULO 1 Instagram más que una red social.	CAPÍTULO 2 Embudo de ventas	CAPÍTULO 3 Diseña tu propio embudo de ventas.	CAPÍTULO 3 Los 2 caminos.	CAPÍTULO 4 Facebook ADS
45	48	52	56	60	68
CAPÍTULO 4 Bases de datos.	CAPÍTULO 5 Pixel de facebook.	CAPÍTULO 5 Eventos del pixel.	CAPÍTULO 6 Presencia digital.	CAPÍTULO 7 Website o tienda en línea.	CAPÍTULO 8 Campañas de leads.
75	78	86	94	95	96
CAPÍTULO 8 Generación de públicos.	CAPÍTULO 9 Campañas de remarketing	CAPÍTULO 10 Campañas de conversión.	CAPÍTULO 10 Públicos similares.	CAPÍTULO 11 Modelo orgánico e inorgánico.	CIERRE Una carta a ti, emprendedora.



## UTILIZA TU INSTAGRAM COMO UN CANAL

Esta plataforma se ha vuelto una de las redes sociales más importantes, en mi caso en particular ha representado una generación de clientes fuerte para mis proyectos de emprendimiento, por lo cual te recomiendo ampliamente reforzarla y aprovecharla para impulsar tu marca.

ESTE EBOOK SE LLAMA  
“VENDE EN INSTAGRAM”

porque esta plataforma brinda la versatilidad de volverse un motor de venta, por sí sola obtienes resultados pero si la enlazas con otras herramientas se potencializa exponencialmente, instagram se vuelve un conducto base que a la par de otras estrategias, genera un camino que te ayuda a ir perfilando prospectos y convertirlos en clientes.



## GLOSARIO

Algunas palabras o términos que puedes no reconocer y se mencionan en este e-book.

**Pauta - pautaado:** se refiere a publicidad pagada.

**Copys:** son los textos que se generan para tu contenido, el término es muy común en redes sociales pero aplica para todo tipo de contenido.

**Artes:** los gráficos o fotografías que se generan para tu contenido, pueden incluir también texto pero al ir en formato de imagen se les conoce como artes.

**Convertir – conversión:** volver a un miembro de tu público en cliente efectivo, alguien que haya generando compra.

**Orgánico o alcance orgánico:** indica que no se realizó inversión, sus resultados son sin publicidad pagada.

**Inorgánico o alcance inorgánico:** contenido donde se inyecta dinero para ampliar su difusión.

**Base CVS:** es un formato tipo hoja de cálculo que funciona para la generación de bases de datos, este se puede armar en excel guardándolo bajo .csv

**SEO:** Search Engine Optimization, en pocas palabras la calificación que google te da para posicionarte en su explorador.

**Explorador:** una página de búsqueda, en este e-book hacemos referencia al explorador de instagram.







## NO ES COINCIDENCIA

Hoy en día todas las grandes empresas hacen uso de las redes sociales para darse a conocer y promocionar sus productos o servicios. No es coincidencia que aprovechen estas plataformas, porque día a día crecen y te permiten llegar a posibles clientes a un coste más accesible y mejor segmentado que los formatos tradicionales que anteriormente se ocupaban.

## LAS GRANDES VENTAJAS DE INSTAGRAM

Es una red visual que va a la alza, ganando usuarios nuevos todos los días y que tiene una inclinación por público joven, por lo que es ideal para llegar a mercado millennial y centennial.

Además, cuenta con varios canales que puedes aprovechar para potencializar la plataforma y convertirla en un motor de ventas.

¿Quieres aprender a generar una estrategia de marketing, que con un embudo de ventas y campañas, aumente tu porcentaje de ventas?

DA CLICK AQUÍ PARA LEER  
TODO EL EBOOK

