

“Cómo Ganar Seguidores Reales en Instagram”

GUÍA PDF – PASO A PASO

**Cómo GANAR**  
**SEGUIDORES**  
**REALES**  
*En Instagram*

ACTUALIZADO A JUNIO 2019



www.**NormanMilwood**.com

[www.NormanMilwood.com](http://www.NormanMilwood.com)

“Cómo Ganar Seguidores Reales en Instagram”

# Cómo **GANAR** **SEGUIDORES REALES** En Instagram

---

Por **Norman Milwood**

Ccs-Vzla

## INTRO

**Si no estás vendiendo en tu negocio en Instagram**, es probable que la solución a este problema no sea una razón externa sino interna.

Si, **sólo depende de ti** hacer próspero tu negocio. Los factores externos sólo son variables que debes tomar en cuenta para diseñar tus estrategias de venta.

El principal **Freno de Ventas que tiene un Emprendedor en Redes Sociales** es centrarse (demasiado tiempo) en asuntos que no monetizan; ni tienen control o estrategia de conversión de potenciales clientes, en clientes.

Tu gestión de ventas debe ser tan excelente como tu producto. **Lo principal de un negocio es cobrar**; si no te ocupas de este punto, inevitablemente se desvanecerá.

Mi nombre es Norman Milwood, asesoro a particulares y empresas a mejorar sus resultados en ventas en Redes Sociales. **Emprendo y enseño a emprender en Venezuela.**

## “Cómo Ganar Seguidores Reales en Instagram”

Ayudo a mis asesorados a **convertir seguidores** en clientes.

En esta Guía, te enseñaré a algunas estrategias y principios que te ayudarán a saber y considerar algunas cosas que tal vez no estés tomando en cuenta para hacer crecer tu negocio en las redes sociales.

Abre tu mente y está pendiente que te voy a entregar un obsequio práctico (mi secreto mejor guardado) al final de esta Guía.

Empecemos,

### **Norman Milwood**

Consultor de Marketing Digital

[www.normanmilwood.com](http://www.normanmilwood.com)

**Instagram:** [@normanmilwood](https://www.instagram.com/normanmilwood)

[www.NormanMilwood.com](http://www.NormanMilwood.com)



## CONTENIDO DE ESTA GUÍA

- A. Lo que nadie te dice, te lo voy a decir
- B. ¿Puedo yo vender en Instagram?
- C. ¿Qué gusta y qué no?
- D. ¿Qué tipo de contenido debo publicar?
- E. ¿Frecuencia de Publicación?
- F. ¿Qué mecanismo debo tener para convertir seguidores en clientes?
- G. ¿Puedo hacerlo solo?
- H. ¿Necesito mucho dinero para asesorarme?
- I. Lo más importante de todo
- J. Obsequio especial

## “Cómo Ganar Seguidores Reales en Instagram”

**Te tengo que decir antes de empezar:** Esta Guía PDF es poco convencional, no te voy a dar tips mágicos ni técnicos de Instagram sino principios de ventas que aplican para las Redes Sociales.

**Lo más importante de un negocio** es cobrar, no lo olvides.

## A. Lo que nadie te dice, te lo voy a decir

**Pocas personas ejecutan procesos de conversión** (convertir seguidores en clientes); veo con mucha preocupación que **muchos saben cómo armar procesos de ventas** pero pocos los ejecutan.

¿la razón?

No son difíciles, pero requieren trabajo creativo.

Una compañera marketera, le llama a esto “vendedores de humo”; simplemente es venderse como un experto pero un experto que no viven lo que enseñan.

Aprendí a sólo consumir información y aprender de **personas que me hablen desde los resultados**, no de teorías de libros.

Nada como escuchar y aprender de alguien que ya logró algo que yo quiero lograr. ¿Verdad?

## “Cómo Ganar Seguidores Reales en Instagram”

Quiero que sepas que si tienes la intención de vender **dentro o fuera de internet**, debes aprender procesos de conversión.

No basta solo con tener una cuenta de Instagram bonita, estéticamente. (aplica para cualquier red social)

Tus procesos deben tener estos tres pasos:

1. Estrategias para **atraer** nuevos seguidores calificados
2. Estrategias para **mantener interesados a esos seguidores**; mientras más interés se sientan hacia ti, más suaves serán los cierres.
3. Mecanismos de detección de **clientes que quieren cerrar** o comprar.

A mis asesorados, yo mismo les diseño cada una de estas fases.

Considera que **cada negocio es distinto** y sus estrategias se deben pensar muy bien, en los tres pasos que te dije arriba.



## “Cómo Ganar Seguidores Reales en Instagram”

Las redes sociales de momento no son un centro comercial, no son MercadoLibre.

Si quieres vender en las Redes Sociales, no te va a funcionar mucho publicar tus productos y colocarle el precio a un lado.

**Los usuarios de las redes sociales manejan mucha información**, están muy educados (a diferencia de décadas anteriores) y no toleran que les molestes su experiencia en la red social, tienen paciencia corta y son selectivos.

Para reforzar esta idea un poco más, te quiero explicar la razón por la cual **la gente entra a las redes sociales**:

1. Para entretenerse
2. Para buscar información
3. Para comunicarse con otras personas

¿Arriba dice “para comprar algo”? No, ¿verdad?

## “Cómo Ganar Seguidores Reales en Instagram”

No quiero decir con esto que no debas mostrar tu producto, tampoco quiero decir que no lo vas a vender si lo muestras.

Si no tienes una estrategia, entonces no queda de otra que mostrar tu producto.

Si quieres vender de forma profesional debes dar valor a tus seguidores.

### **Usa esta fórmula en tu contenido:**

- 95% entrega valor
- 5% muestra tu producto

Para terminar este capítulo, quiero decirte que si no tienes dinero para invertir, invierte tiempo en aprender a vender.

No hay excusa en este momento para no saber de un tema, sólo debes identificar qué tema te interesa y usar plataformas como Google o YouTube para documentarte.

## B. ¿Puedo yo vender en Instagram?

**Pasar horas tras el celular** respondiendo preguntas como: qué publico, cómo llamo la atención, cómo obtengo nuevos seguidores, cómo hago para que le den like a mis fotos, qué hago para que no me dejen de seguir, etc.

Son preguntas frecuentes **para quien no tiene el control** de su negocio.

Si supieras que pocos venden en las redes sociales; si, muy pocos venden a pesar de que muchos se muestran.

[No te olvides de vender.](#)

**La fórmula es sencilla:**

- Detecta a tu [cliente ideal](#)
- Averigua sus puntos de dolor
- Coloca en el perfil de tu cuenta información clave
- Usa otras plataformas para complementar tu Instagram
- Llama la atención de tu cliente ideal con sus puntos de dolor
- Ten un sistema de conversión preparado, que funcione en automático
- Lleva esos prospectos al cierre

## C. ¿Qué gusta y qué no?

La gente se conecta mucho con información que le enseña algo, con lo curioso, con lo interesante, divertido, impresionante, lo original y fuera de lo común.

¿Te has dado cuenta que las redes sociales han hasta cambiado la forma de hacer chistes? Hasta eso ha cambiado.

Muchos “Expertos” en redes sociales basan sus técnicas de ventas en metodologías técnicas que muchas veces son indescifrables y complejas.

La clave es hacer algo sencillo y funcional. ¿Cierto?

Yo pienso que las Redes Sociales tienen más que ver con procesos y reacciones humanas.

Detrás de cada like y comentario hay personas, y son quienes van a terminar siendo tus clientes.

## “Cómo Ganar Seguidores Reales en Instagram”

**No te tienes que volver un experto en Redes Sociales**, te tienes que volver un experto de las personas.

[Las ventas son como los gatos](#)

**La gente no se conecta mucho** con publicaciones de ventas, ni con mensajes que *no diviertan* o entretengan.

En vez de centrarte en vender, crea información de valor para tu [cliente ideal](#).

Deja de pensar “cómo vendo”, porque vender es una consecuencia de un proceso que previamente diseñaste.

Pregunta “Cómo entretengo a mi [cliente ideal](#)”; y crea tu propia audiencia.

## **D. ¿Qué tipo de contenido debo publicar?**

Te recomiendo que programes tus publicaciones, aquí algunas ideas:

- Frases de crecimiento personal
- Frases de emprendimiento
- Consejos
- Eventos relacionados con tu nicho
- Frases divertidas
- Concursos
- Eventos propios
- Entre otros.

Cuida los detalles, textos con máximo 3 líneas de párrafo, no fotos ni videos oscuras, imágenes de alta calidad.

## **E. ¿Frecuencia de publicación?**

Mínimo una vez por día.

Programa tus publicaciones. Así no estarás improvisando a última hora.

Preocúpate muchísimo por el valor que entregues. ¿qué es valor? Este material que estás leyendo, por ejemplo.

## F. ¿Qué mecanismo debo tener para convertir seguidores en clientes?

¡Presta atención!

Esto es mi día a día con [mis clientes](#) y conmigo mismo.

Debes tener la habilidad de **generar una audiencia** y enamorarla con procesos sanos y desde el valor.

Obtén los **datos de contacto** directo a esa audiencia y ármale actividades de valor.

**Conversa con ellos** y logra que se interesen en ti.

En las redes sociales hay muchísima gente, el único detalle es que **no te conocen** y por esta razón debes crear confianza.

Si no hay confianza, no hay venta. Debes construirla.



## G. ¿Puedo hacer todo esto solo?

Si claro, la verdad es muy sencillo de hacer, pero requiere preparación y trabajo arduo.

Como te dije antes, **invierte tiempo** en los medios como Google y YouTube.

Yo lo hice por mucho tiempo, aprendí muchísimo en YouTube pero no me gustaba que había **mucha información pero toda dispersa**.

**Necesitaba que una sola persona que me enseñara todo el proceso de ventas**, desde la captación hasta la conversión.

Hasta que decidí pagar asesorías con varios mentores que me ayudaron a conocer completo el proceso.

Aproximadamente me tomó 4 años entender que **debía pagar para obtener asesoría de un experto que me ayudara a mi evolución**, a tener atajos con su experiencia y experticia.

## “Cómo Ganar Seguidores Reales en Instagram”

Un mentor, te va a ayudar a que tu crecimiento sea más rápido, más preciso y cómodo.

No vas a perder lo más valioso que tienes, tu tiempo.

## H. ¿Necesito mucho dinero para asesorarme?

No necesariamente.

Escoge a un mentor con el que te sientas identificado, verifica **que tenga resultados** y que sea coherente de lo que dice con lo que hace.

Ahora que sabes más, **pregúntale cuál va a ser el mecanismo** para atraer, interesar y cerrar clientes.

Si te están ofreciendo **sólo nuevos seguidores y likes**. Capaz tengas que buscar a otro mentor.

**Tu mentor debería tener** página web, un historial de clientes exitosos, una cantidad de seguidores decente, eventos realizados por él, etc.

Debes asegurarte que al terminar su asesoría, (mínimo) recuperes el dinero que invertiste en él.

## **I. Lo más importante de todo**

No confundas emprender con vender algo para obtener dinero.

Emprender tiene que ver mucho con crecimiento personal, es mucho más que generar dinero.

Si vas a ser emprendedor, evoluciona.

La diferencia entre un emprendedor y un empresario es que el emprendedor le toca hacer de todo y el empresario está en constante aprendizaje y su negocio llega a trabajar sin su presencia física. Para ello debe ir creando sistemas que no requieran de él.

El emprendedor de hoy es el empresario de mañana.

Así que debes desarrollar mentalidad de campeón, leer, rodearte de personas exitosas, asistir a eventos y cada día aprender más y más.

## J. Obsequio especial

Por haber llegado al final de esta Guía, te voy a dar un regalo.

Aquí puedes verme en acción (micro video), **cómo grabo una campaña de uno de mis Asesorados:**

# CÓMO HAGO UNA CAMPAÑA DE UN CLIENTE

MIRA LAS CAMPAÑAS DE [MIS CLIENTES](#)

“Cómo Ganar Seguidores Reales en Instagram”



Norman Milwood

¿Te queda **alguna**  
**duda** de esta guía?



[www.NormanMilwood.com](http://www.NormanMilwood.com)