

Conversaciones efectivas por Instagram

Conversaciones efectivas por Instagram	1
Consideraciones importantes	2
Que te escriban en evergreen	3
Ganchos para iniciar conversación	3
Ganchos de repesca	3
Estructura para abrir conversaciones	4
Otras consideraciones	4
Cómo detectar la temperatura del tráfico	4
Microcompromisos	5
Otros sistemas de prospección	6

Consideraciones importantes

- Es más importante el de repesca que el primer mensaje
- Siente la temperatura del lead para saber cómo hablarle
- El que hay detrás de la pantalla es una persona real: Puede dejarte en visto, pillarle en un mal momento, no hagas venta directa... ¿Cómo te gustaría que te hablaran a ti?
- Ves siempre con foco puesto en la otra persona, e intención sólo de ayudar, no de vender, cómo sea el resultado está bien, prospectando generarás mucha demanda reprimida.
- No hables a los no seguidores, no merece la pena.
- utiliza en algunos momentos el nombre de la persona si está en el perfil, mira bien su perfil y coge la máxima información posible.
- No envíes links si no es 100% necesario.
- Aporta valor de verdad, no des migajas.
- Lo más importante son las 3 primeras preguntas, que es dónde vas a enganchar (Gancho y Estructura).
- Si te hablan de forma técnica significa un alto nivel de consciencia, respuesta técnica acorde.
- Todo desde el desapego, yo te voy a dar el 100% y me da igual lo que hagas tú.
- Hacer contenido es muy importante porque cuando la persona te sigue es que quiere algo de ti

Que te escriban en evergreen

Estrategias en Stories:

- Estrategia de Meme
- Encuesta cualificatoria
- Aporte valor + Interacción
- Aporte valor con Emoji
- Q&A (Rompiendo objeciones) + KW

Historias destacadas:

- **Círculo 1:** Autoridad + Escríbeme "Palabra"
- **Círculo 2:** Testimonios + Escríbeme "Palabra" (Después de cada testimonio)
- **Círculo 3:** Conexión/Qué haces dentro de tu formación + Escríbeme "Palabra"

Posts destacados:

- Reel emocional: Cuentas tu historia. Valle y cómo sales.
- VSL
- Testimonios

Además de tener en evergreen podemos hacer cada día un CTA por distintas ubicaciones.

Ganchos para iniciar conversación

Cuándo el lead está frío: "Me acabas de seguir en IG: Por casualidad no eres de X?"

Ganchos de repesca

Bueno No te preocupes muchas gracias de todas formas/igualmente

Nada verdad? Confírmame que no te interesa para darle prioridad a otras personas. Gracias.

Estructura para abrir conversaciones

1. Gancho iniciar conversación.
2. Repesca, muy importante.
3. Documentación. Aquí cogemos la máxima información de la persona, miramos perfil, le podemos preguntar incluso. Con el objetivo de tener el contexto de la persona.
4. Preguntas para coger contexto de la persona y conocerla.
 - a. Tantear objeciones más repetidas aquí.
5. Estructura de aporte de valor en función de su situación MUY TOP
 - a. Perfil + Ángulo de aporte fácil de personalizar.
6. Puntos de redirección (Abrirle los ojos, hacerle consciente de que hay otra forma)
 - a. Tener frases para iniciar reconducción a la venta
 - i. ¿En qué punto está tu proyecto?
 - ii. ¿Has pensado en coger más clientes?
 - iii. ¿Nunca has trabajado con una agencia de SEO?
 - iv. ¿Has intentado coger clientes por tu cuenta?
7. Cierre de la conversación - Redirección a closer + Transferencia autoridad
 - a. ¿Quieres que veamos si tenemos una plaza para ti?
 - b. No llevo yo esto/Te puedo poner en contacto con ..
 - c. ¿Tienes tiempo para dedicarle?
 - d. ¿Quieres invertir tiempo y dinero en ir a más?
8. Próximo paso, indícamelo directamete. "te paso el contacto de..."

**Depende de la consciencia, quien abre y la confianza que tengas esto varía.

Otras consideraciones

Cómo detectar la temperatura del tráfico

Frío = Primer día de clase

Templado = Después de 1 semana

Caliente = Después de 1 año

Microcompromisos

¿Qué te indica que el tráfico es templado?

Nos sigue a la cuenta.

Empieza la fiesta y se mete en el radar. Ya tenemos pretexto para escribir.

- Si nos sigue escribiendo a las pocas horas.

¿Qué te indica que el tráfico es templado?

Reacciona a tus publicaciones:

- Like a posts
- Reacciones a stories

¿Qué te indica que el tráfico es caliente?

Te escribe en las stories.

Te contesta a un comentario de un post.

*Adaptalo al mensaje no es lo mismo una respuesta de hola a otro texto más grande.

¿Dónde pongo el foco?

Si tu escribes a la persona primero tanteas la temperatura.

Si la persona te escribe tanteas el nivel de consciencia.

- ¿Conoce su problema?
- ¿Sabe que hay solución?
- ¿Sabes que tú la tienes?

Otros sistemas de prospección

1. Después de un webinar
2. VSL
3. Cuando conoces a la persona “¿te puedo contar algo que te molaría saber?”

Ordenado:

https://docs.google.com/document/d/1sjP7v7BbosB8q3ElXtL7to_Ox-mfylWmJWprZNflw4l/edit