

# Como utilizar Instagram Stories en tu Estrategia de Marketing

## Consejos sobre como utilizar Instagram Stories en tu Estrategia de Marketing y Publicidad.

Nada es para siempre, todo cambia para evolucionar. O nos adaptamos o morimos. Son máximas que se utilizan en [publicidad](#) desde que la conocemos. Y es que la sociedad evoluciona y los profesionales del marketing y la publicidad debemos adaptarnos para llegar a la audiencia y no quedar desfasados. Y más ahora que los cambios se producen más rápidamente que antaño.

Muchas empresas aún están desembarco en el mundo digital y el **Social Media** y nuevos paradigmas ya se están creando. Redes Sociales y aplicaciones latentes de repente se ponen de moda, evolucionan y **modifican la manera de comunicarnos**. Y las empresas deben estar a la última para no caerse de la carrera y quedar relegadas en favor de la competencia.

Hoy os vamos a hablar de **Instagram Stories** y del **marketing en tiempo real**. Consejos sobre como utilizar **Instagram Stories** en tu estrategia de Marketing y publicidad.

### ¿Qué es Instagram Stories?

Empezemos por lo básico, **Instagram Stories** es una "feature" de **Instagram**, la red social que más crecimiento tuvo en 2017. Con

más de **500 millones de usuarios**, de los cuales **300 millones entran al menos una vez al día**. El 80% de estos usuarios están fuera de los Estados Unidos, por lo que es una app que se utiliza en todo el mundo. Y lo más importante, el número de **cuentas corporativas creció un 55%**, superando en número a [Twitter](#).

Este crecimiento se debe en parte a que **Facebook** comprara la app en 2010 por mil millones de dólares y creó **Instagram Stories**, básicamente para hacer la competencia a **SnapChat**, la red social de mensajes efímeros más utilizada por los millenials. También permitió crear cuentas de empresa con estadísticas muy completas e incorporar anuncios entre stories.

## ¿Para qué se utiliza Instagram Stories?

En la [agencia de publicidad telling](#) somos especialistas en el [storytelling](#). El nuevo paradigma de comunicación que se ha establecido gracias a la **combinación de internet, los smartphones y las redes sociales**. **Instagram Stories** no deja de ser un paso más en este nuevo paradigma, y el concepto de **Marketing en tiempo real** nos ayudará a comprender para qué podemos utilizar esta app.

Básicamente deberemos **crear un storytelling**, explicar una **historia** en tiempo real a nuestros clientes o consumidores. Esta historia se contará a base de **“píldoras” que durarán 24 horas**. Estas **“píldoras”** nos permitirán **publicar fotografías, vídeos o texto, modificables a base filtros para transmitir un contenido mucho más orgánico, visual y espontáneo**.

## Muestra el día a día de tu negocio

El concepto **Marketing en tiempo real** es esto, **mostrar el día a día de tu negocio**. Debes ofrecer al público una nueva perspectiva de lo que **ocurre cotidianamente en tu oficina**,

**negocio o trabajo.** Una manera de ser **transparentes y honestos** al usuario o consumidor. También es el lugar donde compartir aquellas noticias, momentos o consejos que no son tan destacados como para publicarlos en tu blog o en tus otras redes sociales.

Una de la ventajas es que son clips espontáneos y cortos, por lo que te permitirán publicar contenido de forma rápida y dinámica.

## **El nombre te lo indica: Historia**

Si, el mismo nombre de la app te lo indica: **Debes crear historias.** Ya lo tenemos, es muy fácil. Debes asegurarte que las “píldoras” que publicas siguen una **historia, una línea o un concepto común.** Aquí tienes algunas ideas para empezar:

### **Muestra tu producto**

Si ofreces algún producto o servicio, puedes mostrarles a tus usuarios los beneficios que pueden obtener con él. Puedes ofrecer **tutoriales básicos, consejos o ideas** a los consumidores. Así incentivarás a la gente a realizar la compra de una manera entretenida.

### **Muestra tu empresa**

Gracias a Instagram Stories podrás transmitir los **eventos y logros** de tu compañía con naturalidad. Prueba a subir todas aquellas situaciones que reflejen la cultura y los valores de marca de tu empresa: entrevistas a empleados, recorridos por la oficina o eventos especiales como festividades. Eso si, recuerda a los protagonistas que, al aparecer en las “píldoras” están **actuando como el rostro de la compañía.**

### **Muestra tu proceso creativo**

Aprovecha para mostrar las etapas iniciales de un proyecto y empezar a construir un nivel de confianza con el público. **Un borrador de diseño, una sesión de fotos o visitando a un**

**fabricante.** Compartir los estados iniciales del proyecto permite crear un vínculo primerizo con el consumidor, hacerle participe del proceso ayudará a crear empatía con la marca.

## **Tips rápidos para Instagram Stories**

Básicamente, estos son los consejos que debes seguir para **utilizar Instagram Stories en tu Estrategia de Marketing.** A continuación te vamos a detallar **tips rápidos** que no debes olvidar para que la experiencia del usuario sea completa:

### **1.- Optimiza el perfil**

Instagram solo permite usar foto del avatar y esta se muestra en un círculo. Tómate tu tiempo para que el logotipo o la imagen principal queden centrada en esa redonda. Incluye el teléfono de contacto, correo electrónico y web en la biografía del perfil.

### **2-. Escoje muy bien los hashtags**

Prepara previamente una lista de hashtags acorde con tu sector. Antes analízalos y observa que tipo de contenido publican con ellos. Usarlos correctamente y de forma frecuente aumenta la posibilidad de que aparezcan en el motor de búsqueda de Instagram y con ello, la posibilidad de conseguir nuevos seguidores. Es recomendable utilizar entre 5 y 10 hashtags por publicación.

### **3.- Realiza publicaciones divertidas.**

Publica imágenes y videos divertidos, siempre bajo la línea de comunicación de la empresa. Explora los filtros, los formatos y las diferentes funcionalidades de Instagram Stories ya que continuamente están añadiendo nuevas “features” a la app.

### **4.- Interactúa con los seguidores**

Al ser unos contenidos dinámicos y frescos, los usuarios interactuarán contigo. Estate atento al feedback, devuelve el

comentario, conversa con la comunidad. Que no dé la sensación que no haya nadie al otro lado.

## **5.- Sigue a cuentas que les puede interesar su empresa**

Identifica cuentas que te puedan interesar como empresa, sigue a marcas similares, hasta la competencia. Así podrás observar qué hacen, como lo hacen y cuando lo hacen y poder utilizarlo en tu beneficio a la hora de publicar una nueva historia.

## **6.- Realiza concursos y actividades**

Mueve tu comunidad a base de actividades y concursos. No abuses de ellos y que sean honestos. Esto te permitirá fidelizar a tus usuarios y premiar a aquellos que interactuen más.

## **7.- Usa herramientas de análisis.**

Instagram tiene una web dedicada a los perfiles de empresa donde te enseñarán como analizar los datos para que tus publicaciones lleguen al máximo número de usuarios.

## **Te puede interesar: Como utilizar Instagram Stories en tu estrategia publicitaria**

This content was originally published [here](#).