

Com vendre el teu producte per Instagram i Facebook

Objectius



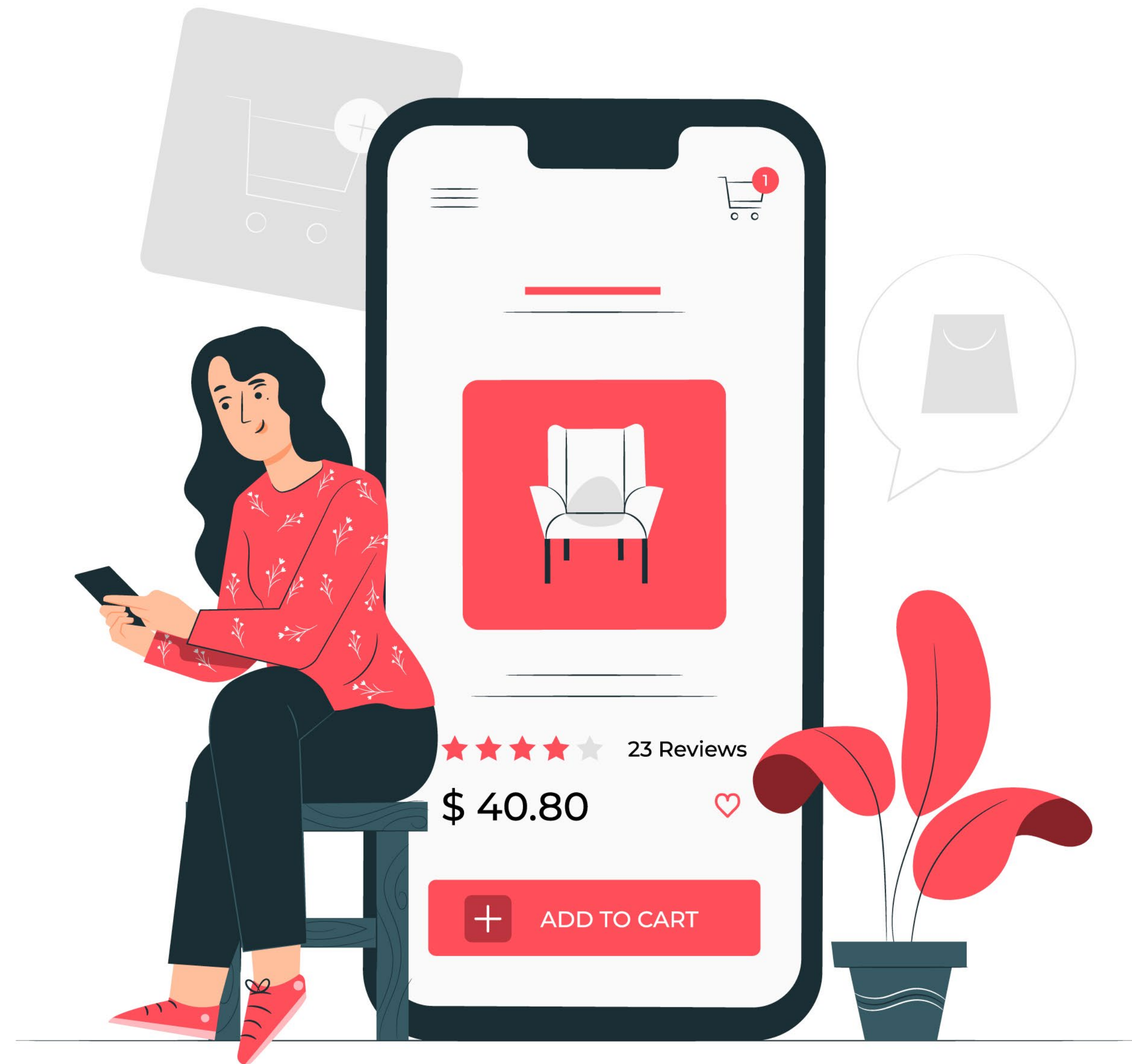
- Aprendre a crear un catàleg de productes per vendre a Instagram.
- Etiquetar els productes amb enllaços a la fitxa del producte.
- Fer que el producte es mostri més atractiu.

Social Commerce

Què és l'eCommerce?

“ La compra i venda de productes i serveis a través de mitjans digitals (webs, apps i xarxes socials).

Sector molt dinàmic on apareixen contínuament nous models que s'integren al sistema aconseguint una **experiència de compra cada cop més ràpida, intuïtiva, fàcil, novedosa i creativa.** ”



Heu comprat algun
cop a Instagram o
Facebook?



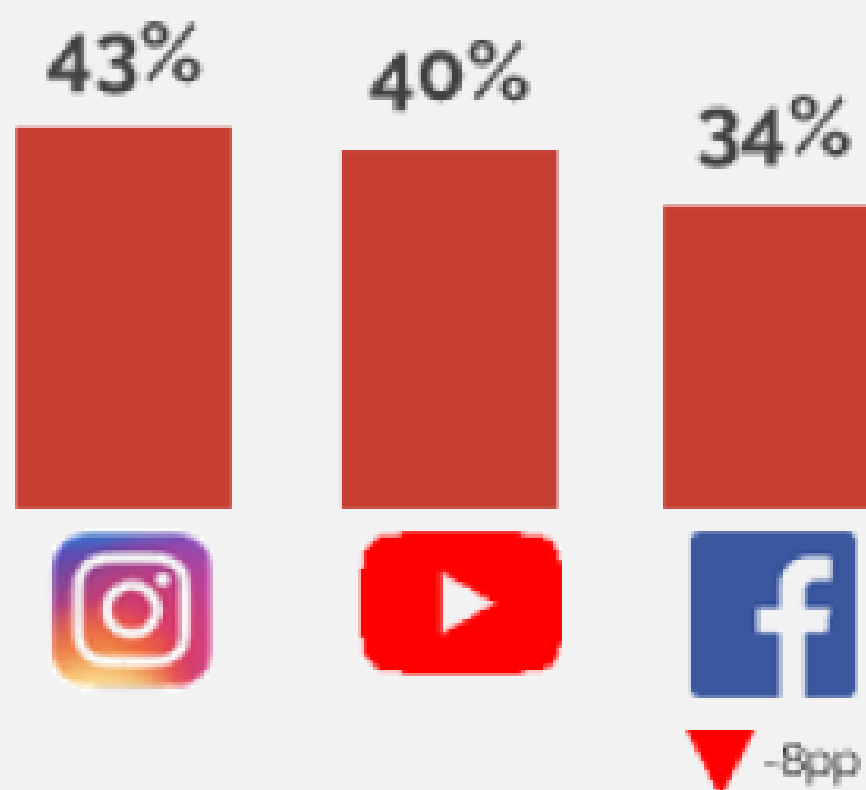
Conclusiones | eCommerce y redes sociales



1 Búsqueda de información

Un **44%** declara buscar información en Redes Sociales antes de realizar una compra.

Las principales Redes Sociales donde se busca información son:



2 Influenciadores

El **31%** de los usuarios deja comentarios, opiniones, expone sus problemas en Redes Sociales.

Un **42%** valora positivamente que otros usuarios dejen comentarios de productos y/o servicios y un **45%** afirma que estos comentarios le influyen mucho o bastante a la hora de acabar realizando la compra.

El papel de las Redes Sociales en el proceso de compra es principalmente proporcionar información de productos y servicios, ayudar a comparar alternativas y comentar o compartir la compra.



3 Compra

Para el **21%** de los usuarios las Redes Sociales son un canal para realizar la compra.



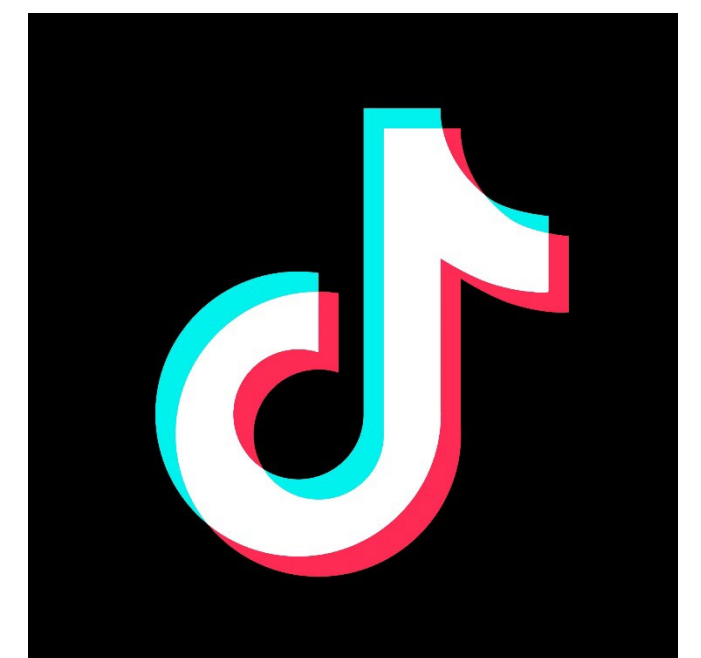
Com exploten les marques les xarxes socials



1. **Es fan servir per a comunicar-se amb la clientela** i es publiquen notícies de marca, del sector, nous productes... (canal de comunicació).
2. **Estan connectades amb la botiga online de la marca** i es publiquen continguts promocionals amb etiquetes o botons que porten a la pàgina del producte (canal de vendes indirecte).
3. **Es venen els productes directament a les xarxes socials** amb les característiques natives de la plataforma (canal de vendes directe).



Crida a l'acció als pinns



Associada amb Shopify

COMPRA IMPULSIVA i EMOTIVA





VS



Ens colem en els moments d'oci
IMPULSIU

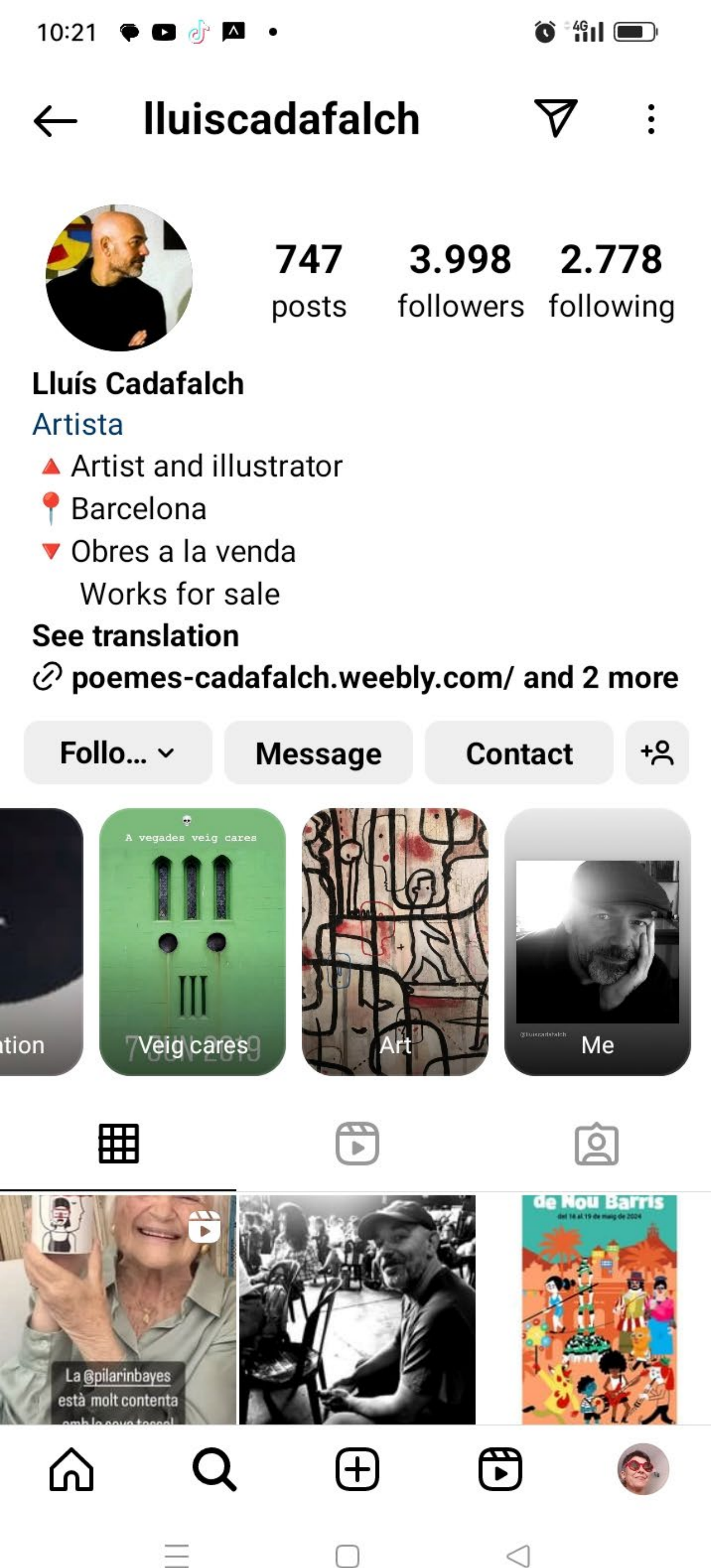
Recerca activa a Google
RACIONAL



**Per vendre haurem de treballar
molt bé la comunicació →
proximitat**

**Per despertar el desig i
inspirar confiança.**

**EL CONTINGUT COMERCIAL NO
VEN**



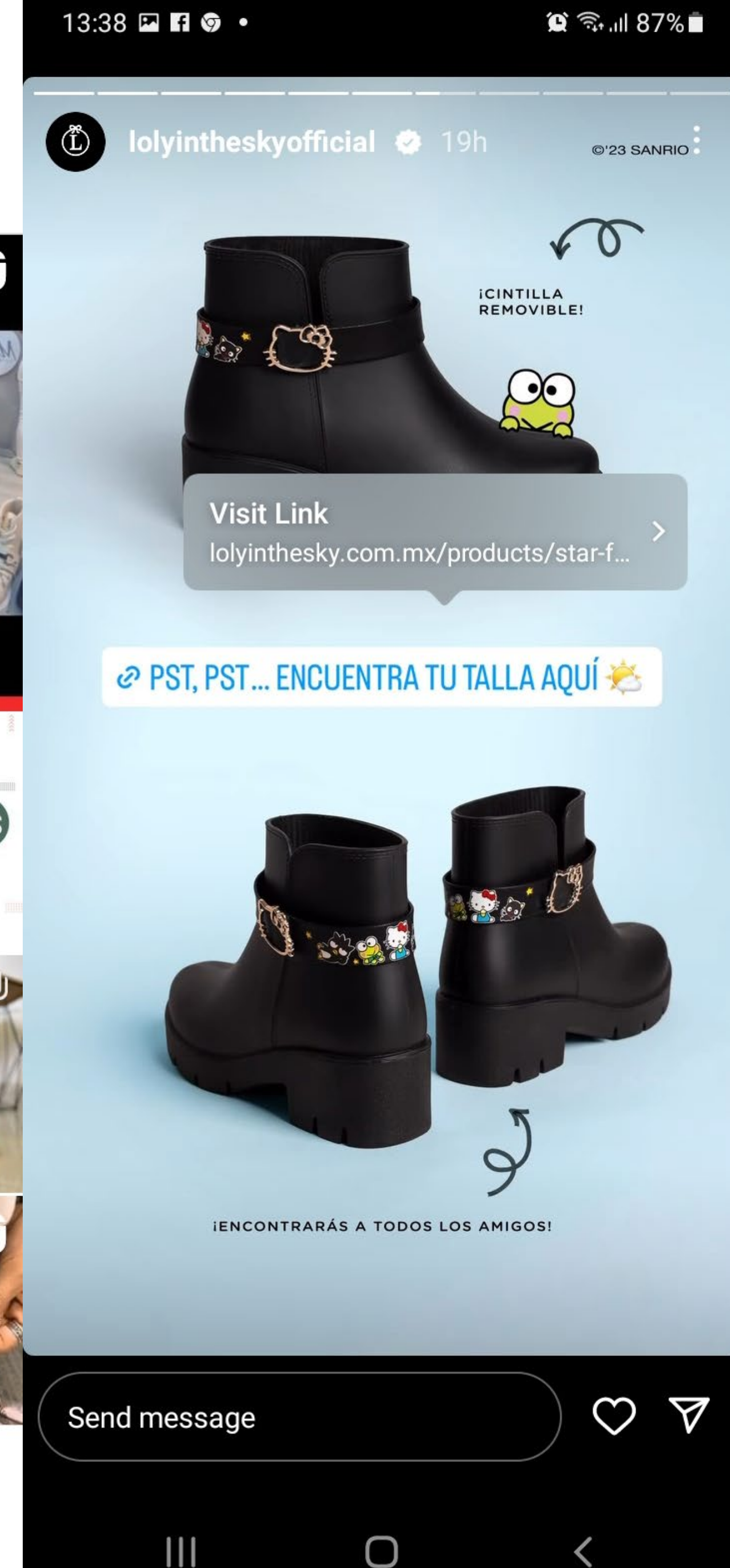
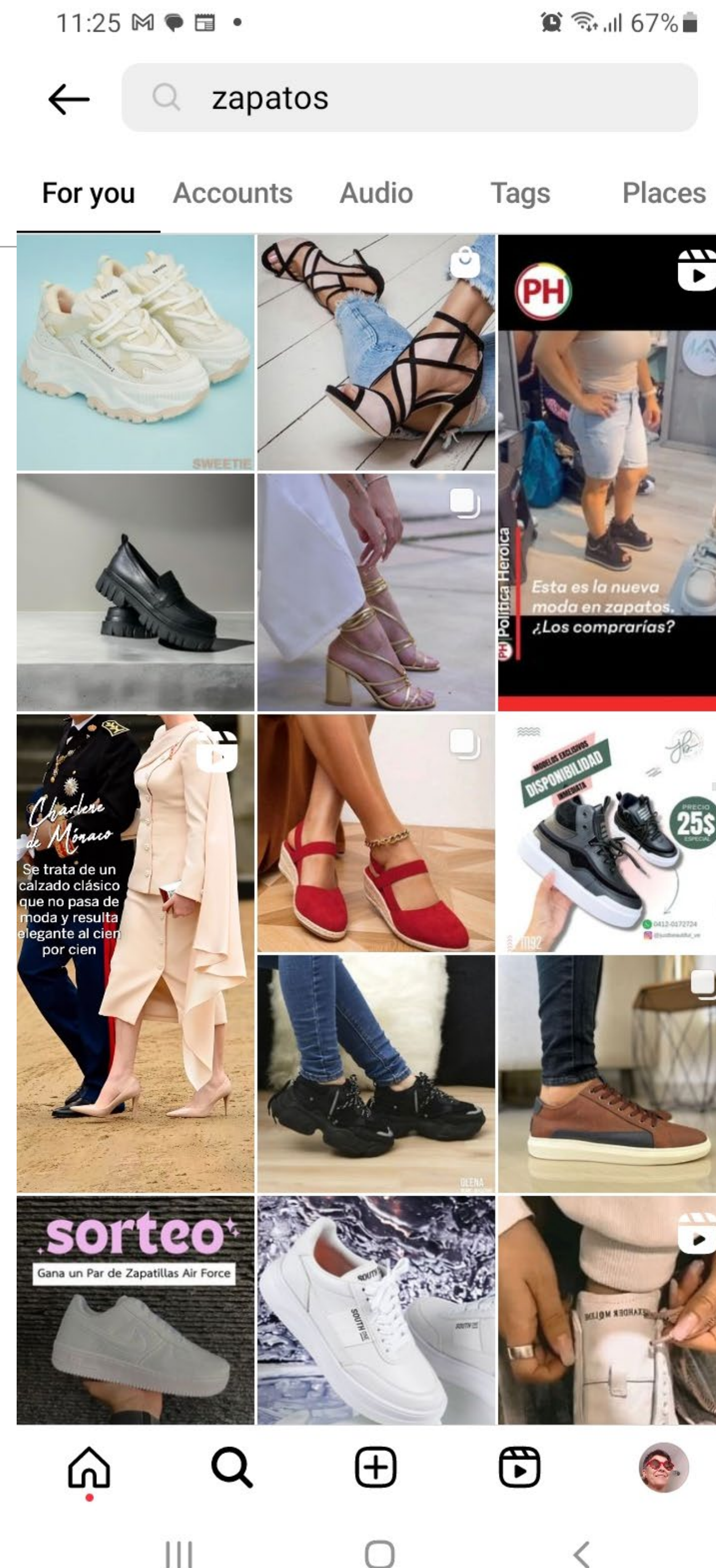
Les xarxes són
espais on podem
vendre i potencien
les vendes

Cal posar-li-ho molt
fàcil al públic.



Com es compra a IG?

1. Descubrimient a la cerca.
2. A través de posts.
3. Als reels.
4. A les stories.



Com es ven a IG?

16:12 📶 M M •

📶 91% 🔋

← **elcoleteroloco**



24

Posts

1.875

Followers

1.817

Following

EL COLETERO LOCO

Brand

✂️ HECHO A MANO 🧵

• PEDIDOS POR PRIVADO 📧

• ENVÍO GRATIS A TODA ESPAÑA 📦

• PAGO ➡️ BIZUM, PAYPAL O TRANSFERENCIA 💰

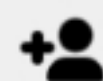
📍 HUELVA

See translation

Follo... ▾

Message

Email



1. Perfils que venen sense botiga online.

2. Perfils que venen connectant la botiga online de la marca.



Màxim rebre 60
operacions al mes o
5.000€.

VS



Pagaments des del
mòbil.



Ideal per pagaments <10€
> 10€ són 4,4% x transacció
fora USA



> 10€ són 3,9% + quota fixa
de 0.30 x transacció fora
USA



Interessant pels que tenen botiga física perquè és
un TPV.



- Per missatge directe.
- Enllaç al WhatsApp Business personalitzant l'etiqueta LINK (cal tenir el Business i un perfil professional a IG) amb <http://wa.me//34tel>.

Per activar-lo:

1. Editar el teu perfil professional >
2. Informació pública de l'empresa >
3. Opciones de contacto >
4. WhatsApp i activar-lo.

Conclusió



Els hàbits estan canviant i cada vegada són més els usuaris que es connecten a Instagram per comprar, o entren a la recerca d'inspiració, idees o per a descobrir nous productes i acaben comprant-ne algun. Tenir un catàleg vinculat al nostre perfil és imprescindible per vendre a través de l'aplicació de manera senzilla i atractiva.

La venda multicanal és tendència perquè proporciona una experiència de compra més còmoda i personalitzada, i permet arribar a una audiència més àmplia a través de diverses plataformes, millorant la visibilitat i la captació de clients.

Requisits per vendre a Instagram



1

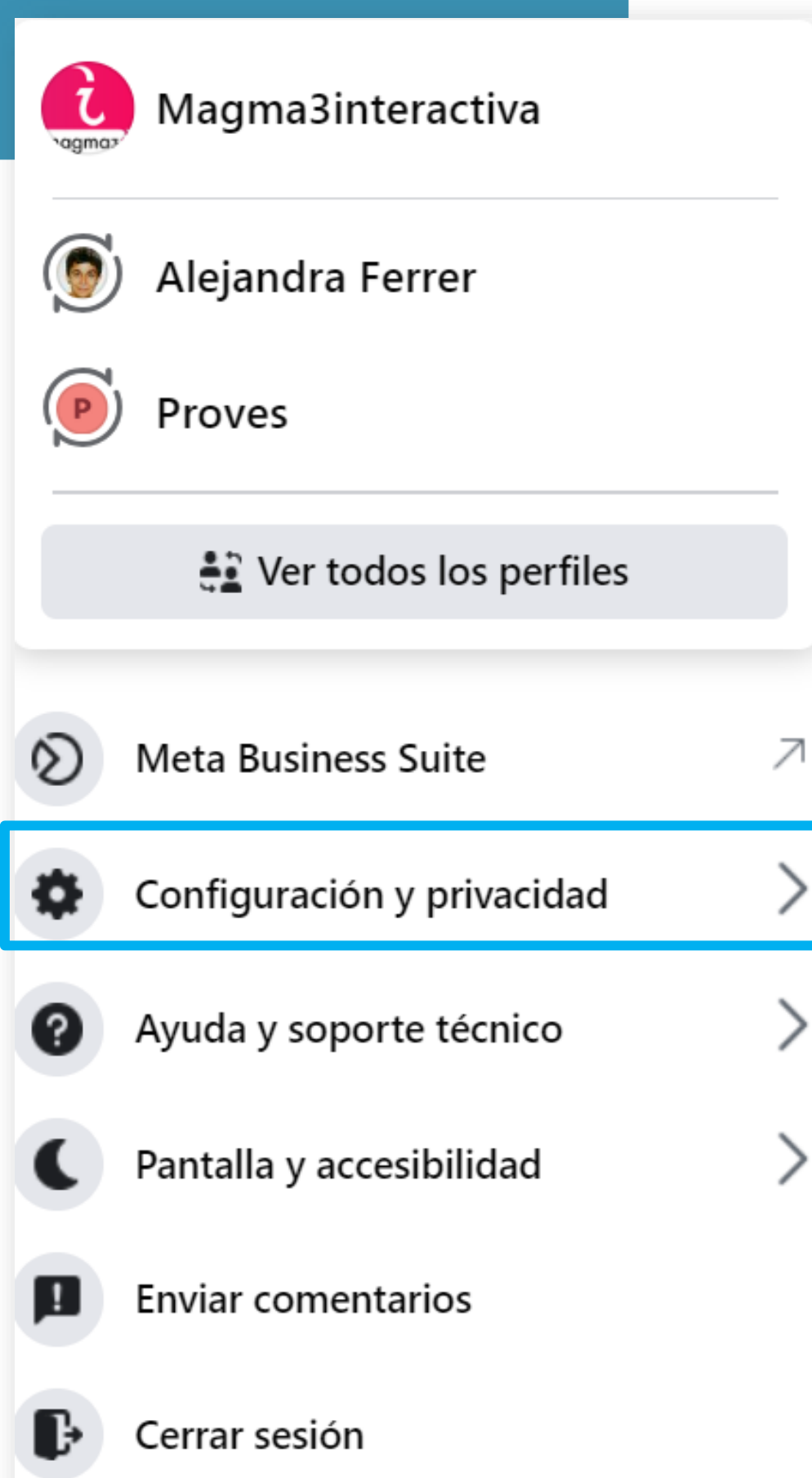
Vincular IG amb la pàgina de Facebook

Pàgina enllaçada amb el teu perfil personal amb nom i cognom reals (important).

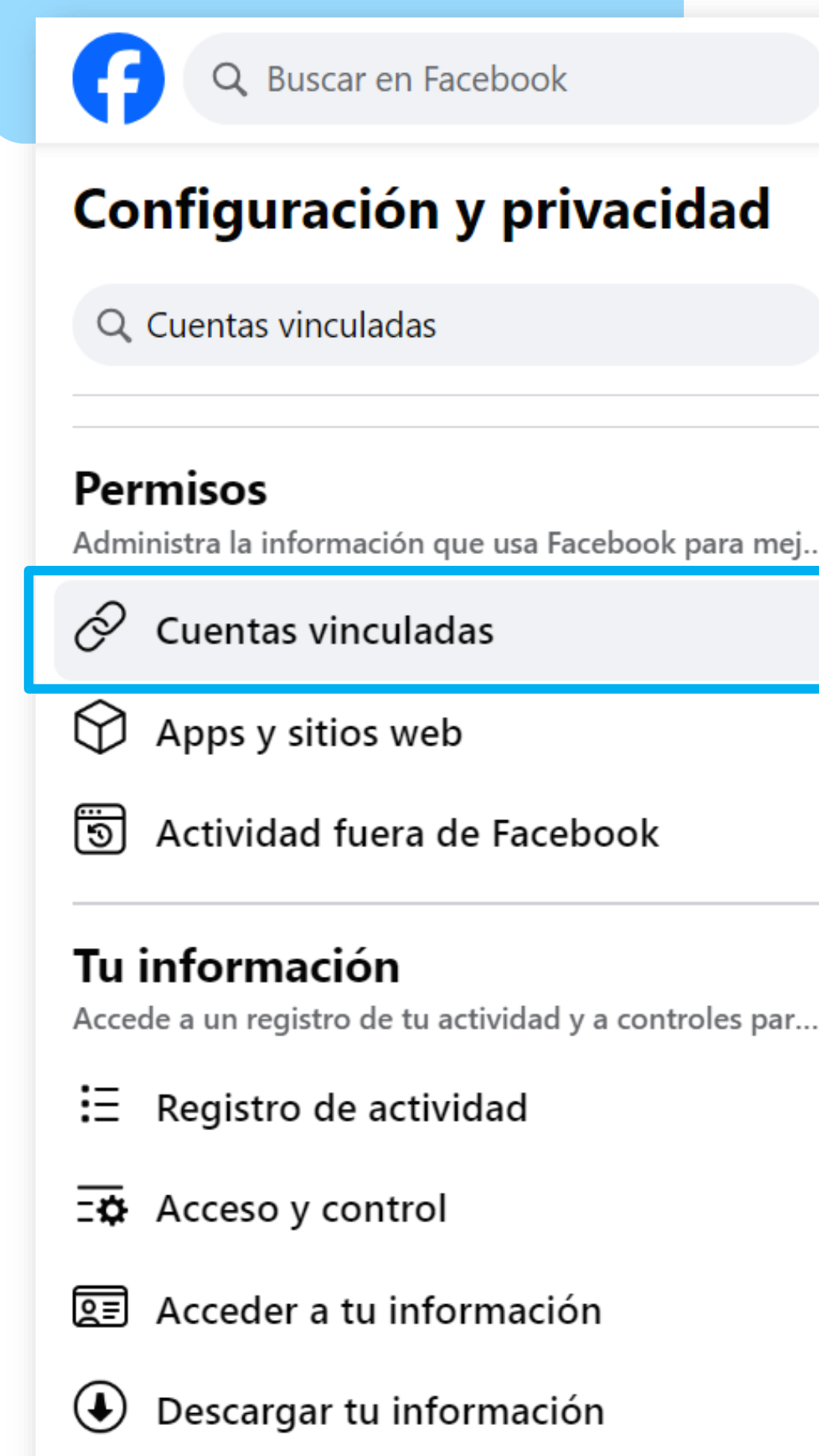
Pàgina FB

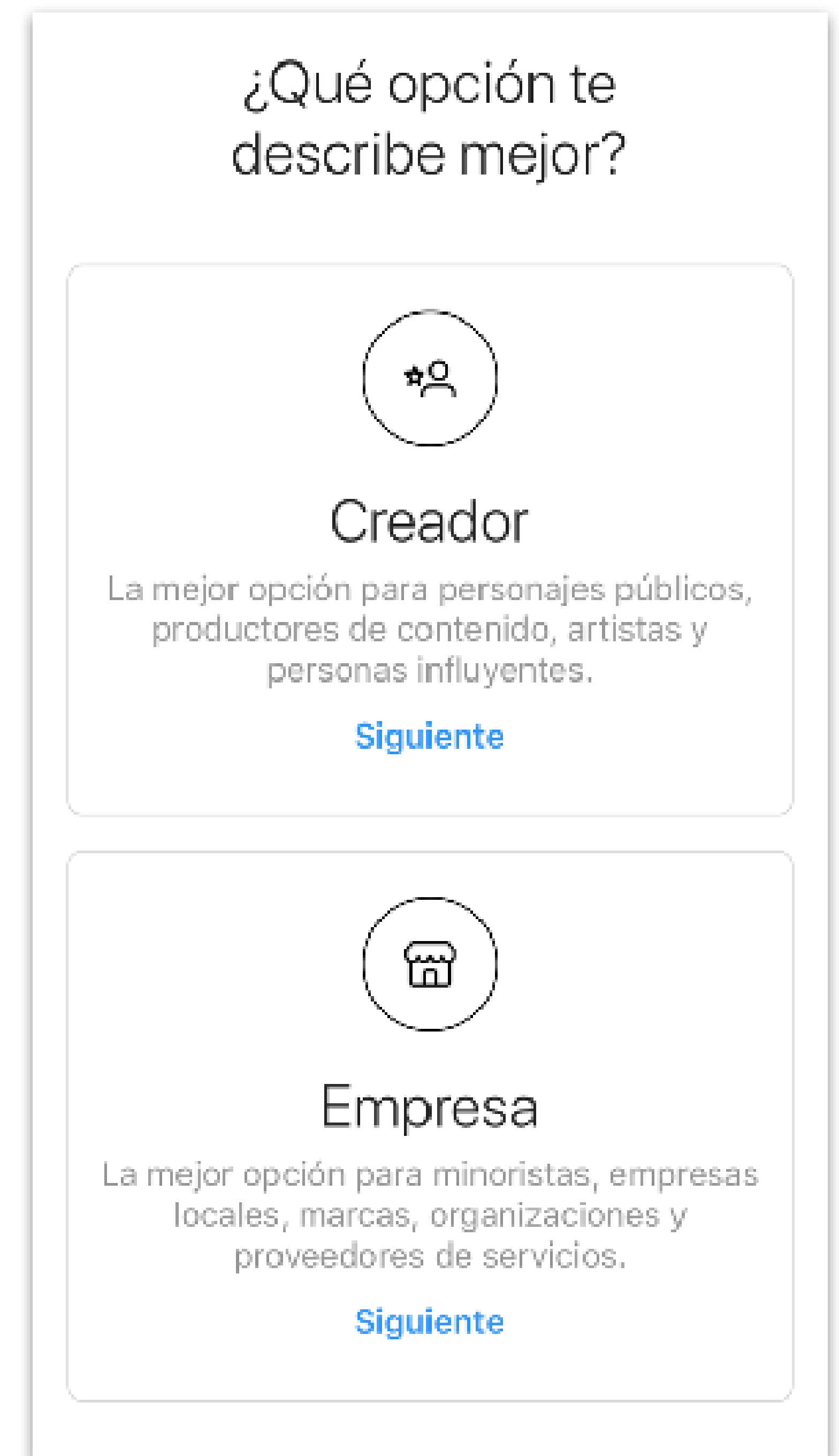
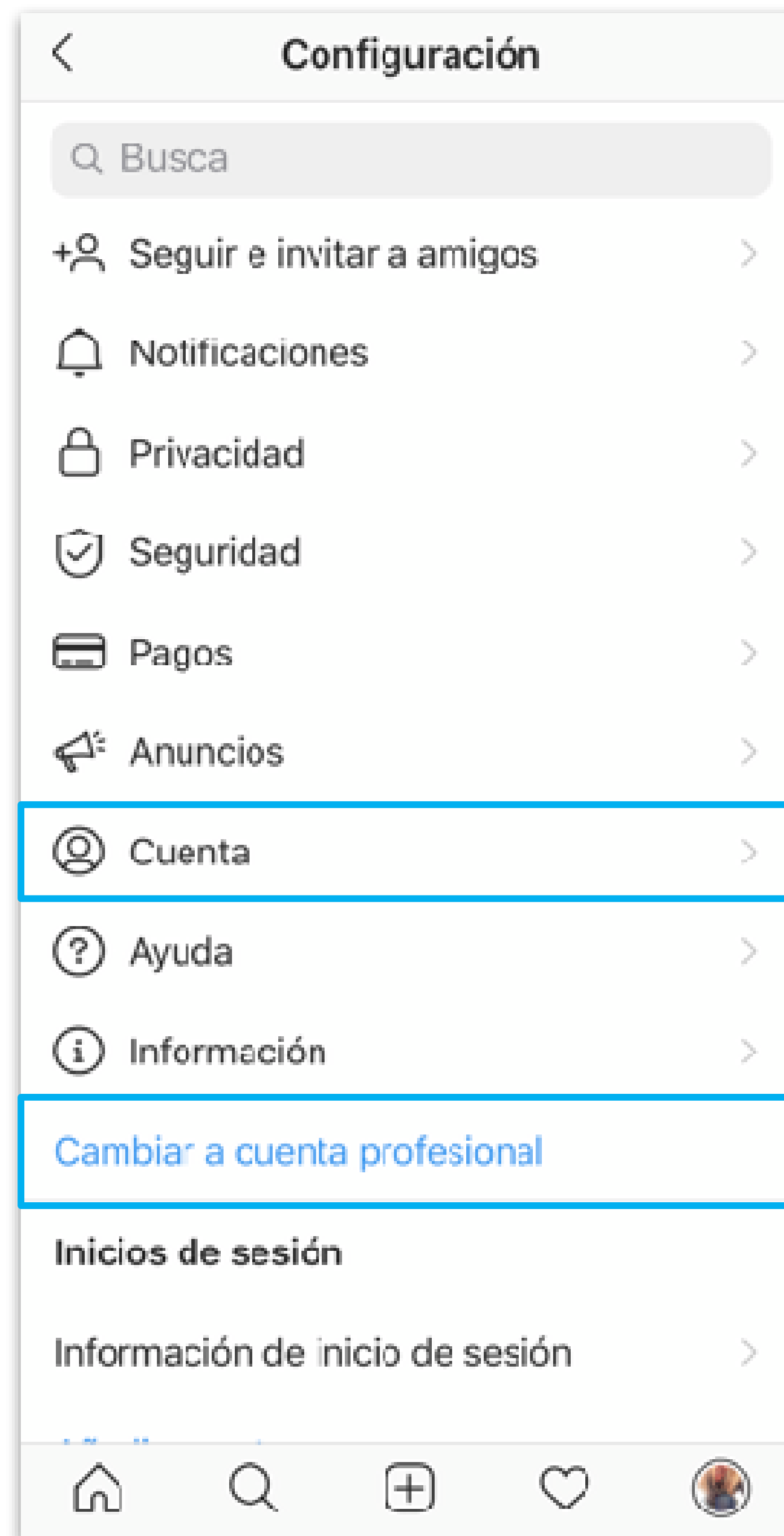
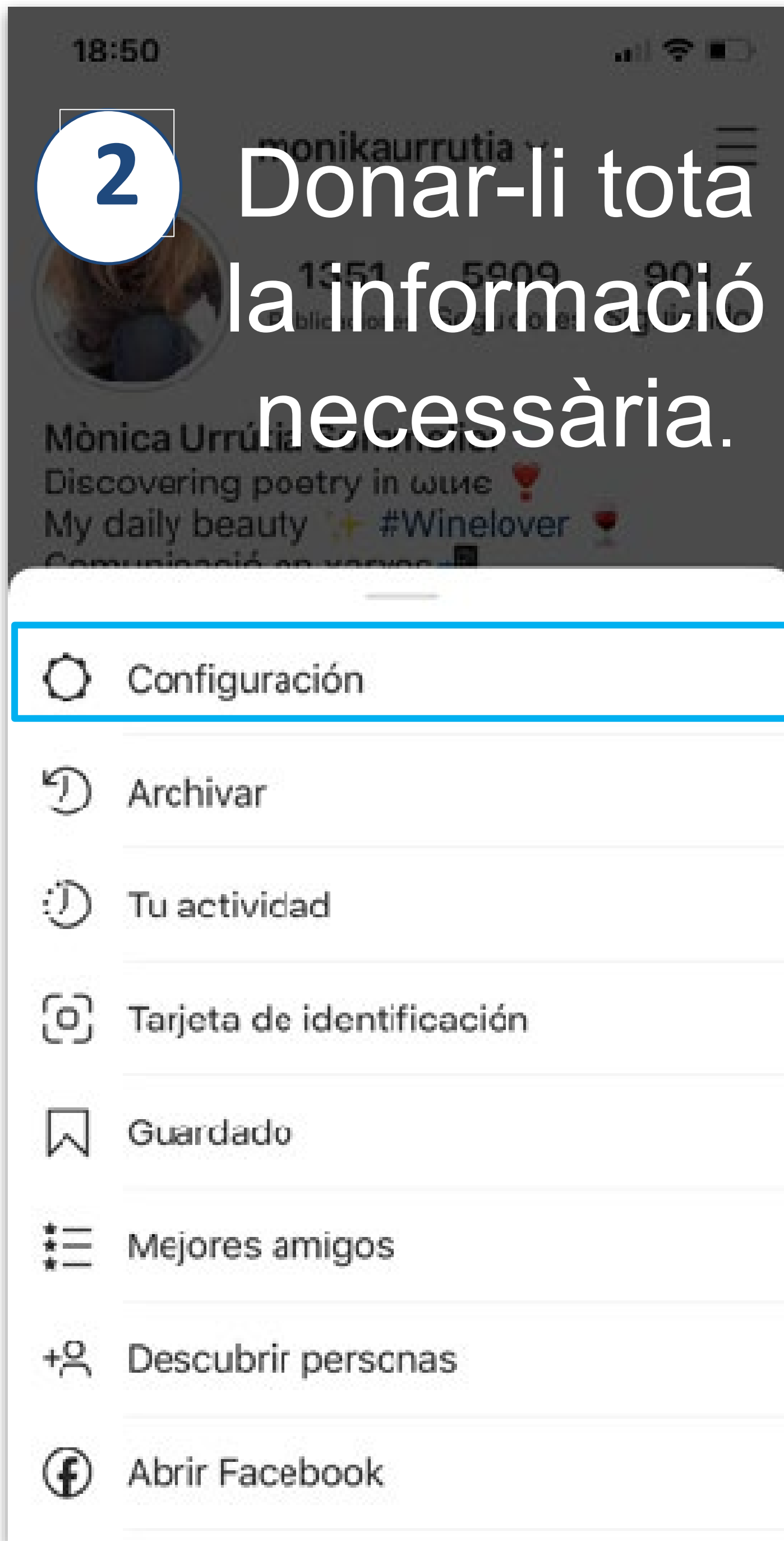
- Cal ser l'admin. (> 7 dies)

Configuració i
privacitat



Comptes
connectats





3

Creació de la botiga a través de **Meta Business Suite**

Eina per a gestionar la teva activitat de màrqueting a FB i IG: catàleg de productes, pàgines, publicacions, publicitat, [permisos](#)....

→ <https://www.facebook.com/business/tools/meta-business-suite>

Meta Business Suite

Administra toda la actividad de tu empresa en Facebook, Messenger e Instagram desde un mismo lugar con Meta Business Suite.

Empezar



Com crear un catàleg de productes a Facebook i vincular-lo a Instagram

Creació de la botiga



Choose a way to sell



Create a shop

Add physical products to sell, tag and advertise from a custom shop on Facebook and Instagram. If you're new to selling and want to try our inventory and order management tools, you'll be able to create a test shop.

Recommended for ecommerce products

[Més informació](#)



Create a catalog

Add products, vehicles, rentals and more, and choose different ways to promote them. You can start with just one item, or add an inventory of millions.

Recommended for travel, rentals, vehicles, and media

[Més informació](#)



Shops are currently only available to businesses that sell physical goods. You can sell or advertise other items on Facebook and Instagram by creating a catalog.

Comença

Creació de la botiga

✓ Empezar

Elegir método de pago

Elegir canales de venta

Añadir productos

Vista previa

¿Cómo finalizarán las compras los clientes?

Tu método de pago determina dónde realizan las conversiones los clientes cuando quieren comprar un artículo desde tu tienda.



Finalizar compra en otro sitio web

Los clientes podrán explorar tu tienda en Facebook o Instagram. En la página de detalles de cada artículo se les dirigirá a tu sitio web para finalizar la compra.

[Más información](#)



Finalizar compra con Facebook o Instagram

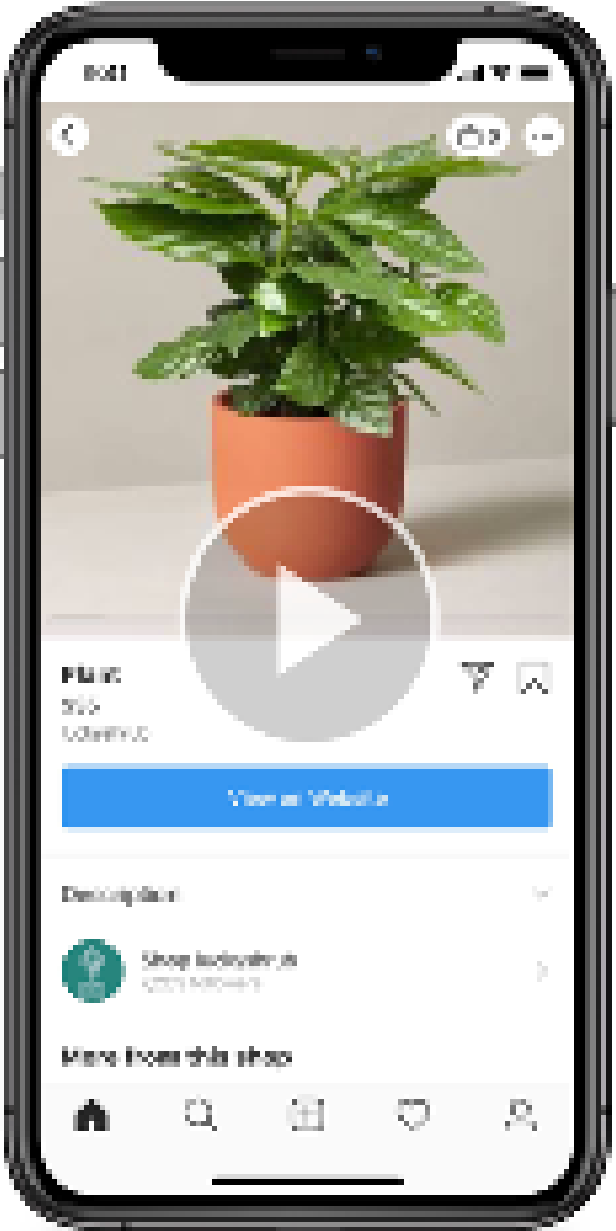
Los clientes podrán explorar tu tienda y finalizar la compra directamente en Facebook o Instagram. No se los redirigirá a otro sitio web.

[Más información](#)



Finalizar la compra con mensajería

Cuando los clientes finalizan la compra, se les dirigirá a un mensaje con tu empresa en Messenger, Instagram Direct o WhatsApp. No se dirigirá a los clientes a la finalización de compra de tu sitio web o aplicación.



Quando los clientes quieren realizar un pedido, el botón de la página del artículo les dirigirá a tu sitio web.

Anterior

Siguiente

Creació de la botiga

☒ Engegar

☒ Elegir método de pago

☒ Elegir canales de venta

☐ Añadir productos

☐ Vista previa

¿Desde dónde quieres vender?

Conecta tu tienda a un negocio y selecciona los canales de venta desde los que quieres vender. Podrás añadir canales de venta adicionales cuando termines de configurar la tienda.

**Castell d'Àge**

☐

☒

**Castell d'Àge**
Página de Facebook: 155253077639396

☒

**castelldage**
Cuenta de Instagram: @castelldage

**Mònica Urrutia**

☐

☒

**Poetry in Wine**
Página de Facebook: 1397142733639237

☒

**doalella**
Cuenta de Instagram: @doalella

**Mònica Urrutia**

☐

☒

**Boltas de lana**
Página de Facebook: 720670424962308

**Pirineus Bar 1935**

☐

☒

**pirineusbar1935**
Cuenta de Instagram: @pirineusbar1935

**Botiga Apic**

☐

☒

**Botiga Apic**
Página de Facebook: 103617891726040

Creació de la botiga



☒ Empezar

☒ Elegir método de pago

☒ Elegir canales de venta

☒ Conectar cuenta comercial

☐ Añadir productos

☐ Vista previa

Vincular una cuenta empresarial

Usarás tu cuenta empresarial para administrar los canales de ventas de tu tienda. La cuenta empresarial también te permite acceder a Commerce Manager para personalizar la tienda, administrar el inventario y obtener estadísticas de la empresa.

Do Alella
Identificador del negocio: 577280712734450

☐

Castell d'Age
Identificador del negocio: 2355907027060342

☐

Pirineus Bar 1935
Identificador del negocio: 218551022270655

☐

[Ver más](#)

Crear nueva cuenta empresarial

Contacta con el equipo de asistencia

Anterior

Siguiente

Business Manager: selecciones o crees un compte empresarial nou

Creació de la botiga

- ✓ Empezar
- ✓ Elegir método de pago
- ✓ Elegir canales de venta
- ✓ Conectar cuenta comercial
- ➊ Añadir productos**
- Vista previa

¿Qué productos quieres vender?

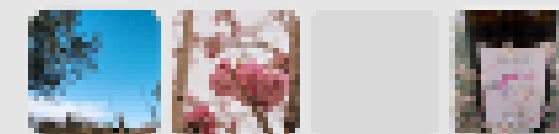
Selecciona un catálogo con los productos que se mostrarán en la tienda. Tu catálogo es el lugar donde administrarás los detalles sobre los artículos, como las imágenes y los enlaces al sitio web.



+32

Catálogo Garden Arenas

36 productos · Identificador del catálogo: 758020335043412



+7

Products for Poetry in Wine (1097142703639237)

11 productos · Identificador del catálogo: 159415181396268



Products for Rita bags (844254615964671)

2 productos · Identificador del catálogo: 544098160383714

[Ver más](#)



Crear catálogo

Nombre del catálogo

Prova Apic

[Contacta con el equipo de asistencia](#)

[Anterior](#)

[Siguiente](#)

Creació de la botiga

- ✓ Empezar
- ✓ Elegir método de pago
- ✓ Elegir canales de venta
- ✓ Conectar cuenta comercial
- ✓ Añadir productos
- Vista previa**

Información general de la tienda

Cuando finalices la configuración, tendremos que asegurarnos de que tu tienda cumple con el Acuerdo de comercialización antes de que publiques las personalizaciones.

Método de pago

[Cambiar](#)

Finalizar compra en otro sitio web

Los clientes podrán explorar tu tienda en Facebook o Instagram. En la página de detalles de cada artículo se les dirigirá a tu sitio web para finalizar la compra.

Canales de venta

[Cambiar](#)

Mónica Urrutia



Botiga Apic
Página de Facebook 108617891726043

Productos

[Cambiar](#)

Prova Apic
0 productos

☒ Al enviar tu tienda a revisión, aceptas nuestro [Acuerdo de comercialización](#).

[Contacta con el equipo de asistencia](#)[Anterior](#)[Finalizar configuración](#)

Commerce Manager

Botiga Apic



Información general

Catálogo



Tiendas

Anuncios

Estadísticas



Configuración



Mónica Umúta monicaumuta...



Información general



Se ha aprobado tu cuenta comercial

Hemos aprobado tu cuenta comercial. Ahora puedes publicar productos en tu tienda "Tiendas".

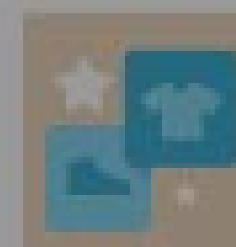


La tienda está lista incluir artículos

La tienda se ha creado y ya lo tienes casi todo listo para vender artículos en Facebook e Instagram. Ahora falta añadir los artículos que quieres vender a tu catálogo.

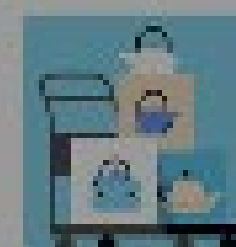
[Añadir artículos](#)

Sugerencias



Crea una tienda en Instagram

Añade una cuenta y crea una tienda para empezar a vender en Instagram.

[Añadir cuenta de Instagram](#)

Añade tus artículos de forma masiva

Si tienes muchos artículos, prueba a usar una hoja de cálculo para añadirlos de forma masiva. Solo tienes que descargar una plantilla, introducir la información de tu inventario y subirla.

[Añadir elementos](#)

Emplea a usar los anuncios dinámicos

Te guiaremos por las opciones de configuración para que puedas empezar a publicar anuncios que promocionen automáticamente tus artículos más relevantes.

[Ir a los anuncios](#)

Catálogo

[Añadir elementos](#)

0

artículos en este catálogo

Estadísticas

[Ver todas las estadísticas](#)

Facebook

Últimos 28 días

Clics en la página de detalles hacia el sitio web ⓘ

0

-- 0 %

Visitas a la página del producto ⓘ

0

Visitantes ⓘ

0

Canales de venta

[Administrar](#)

Botiga Apic



Tienda de Facebook

[Añadir cuenta de Instagram](#)

¿Necesitas ayuda?

Obtén más información sobre cómo configurar y administrar tu tienda.

[Más información](#)

Creació del catàleg a través de Meta Business Suite



 Meta

Commerce Manager

A

Alejandra Ferrer

 Catalog_products (13421332...

 Visió general

 Catàleg

Elements

Sets

Issues

Data sources

Esdeveniments

 Anuncis

 Botigues

 Configuració



Visió general

Next steps for your shop

Follow these tips to continue growing your business.



Reach more customers with dynamic ads

We'll guide you through setup to automatically promote your most relevant items.

[Consulta'n els detalls](#)

Catàleg

[Add items](#)

0

Items in this catalog

Necessites ajuda?

Find articles to guide you in our Help Center.

[Navigating Commerce Manager](#)[Adding items to catalogs](#)[Using your catalog](#)

Crea un únic catàleg perquè soles és possible vincular un catàleg amb la botiga.

Tingues sempre el **catàleg actualitzat**, sobretot preus i disponibilitat productes.

[Informa d'un problema](#)

Com fer les fitxes de producte: fitxes, imatges, col·leccions i ofertes

Creació del catàleg: afegir productes



Meta

Commerce Manager

Alejandra Ferrer

Catalog_products (13421332...)

Visió general

Catàleg

Elements

Sets

Issues

Data sources

Esdeveniments

Anuncis

Botigues

Configuració

Add items

Choose your preferred option

+

Manual

Fill in a form to manually add items to your catalog.
Recommended for a small inventory that rarely changes.

Més informació

⬆

Data feed

Use a spreadsheet or file to add and update your items automatically.
Recommended if you manage inventory in a program like Excel or Google Sheets.

Més informació

🔗

Partner Platform

Use a partner platform like Shopify or BigCommerce to automatically add items from your website.
Recommended if your inventory already exists on another platform.

Més informació

</>

Píxel

Use your Meta Pixel to automatically add items from your website.
Recommended if you use a pixel for dynamic ads.

Més informació

Cancel·la

Següent

Important: Tots els productes pujats han d'estar en stock.

Para importar productos a Facebook, selecciona la plataforma de un socio:

- Shopify
- BigCommerce
- ChannelAdvisor
- CommerceHub
- Feedonomics
- CedCommerce
- adMixt
- DataCaciques
- Quipt
- Zentail
- Magento
- OpenCart
- WooCommerce

Sigue los pasos indicados en el sitio web del socio en cuestión para conectar tu cuenta con Facebook. Si la plataforma de socios que has elegido no sale en la lista, ponte en contacto con sus responsables para preguntarles si tienen una integración con Facebook o consulta su servicio de ayuda.

→ Quin és el millor mètode per carregar els teus productes?

Creació del catàleg: Bones pràctiques

Add items

1 1
Item Variant

Imatges

Títol

Descripció

Website link ⓘ

Price ⓘ



Guia rápida de Mailchimp

24/200

Guia rápida muy visual y práctica de

315/9999

<https://example.com/item>

EUR ▼

€ 200,00

+ Nou element

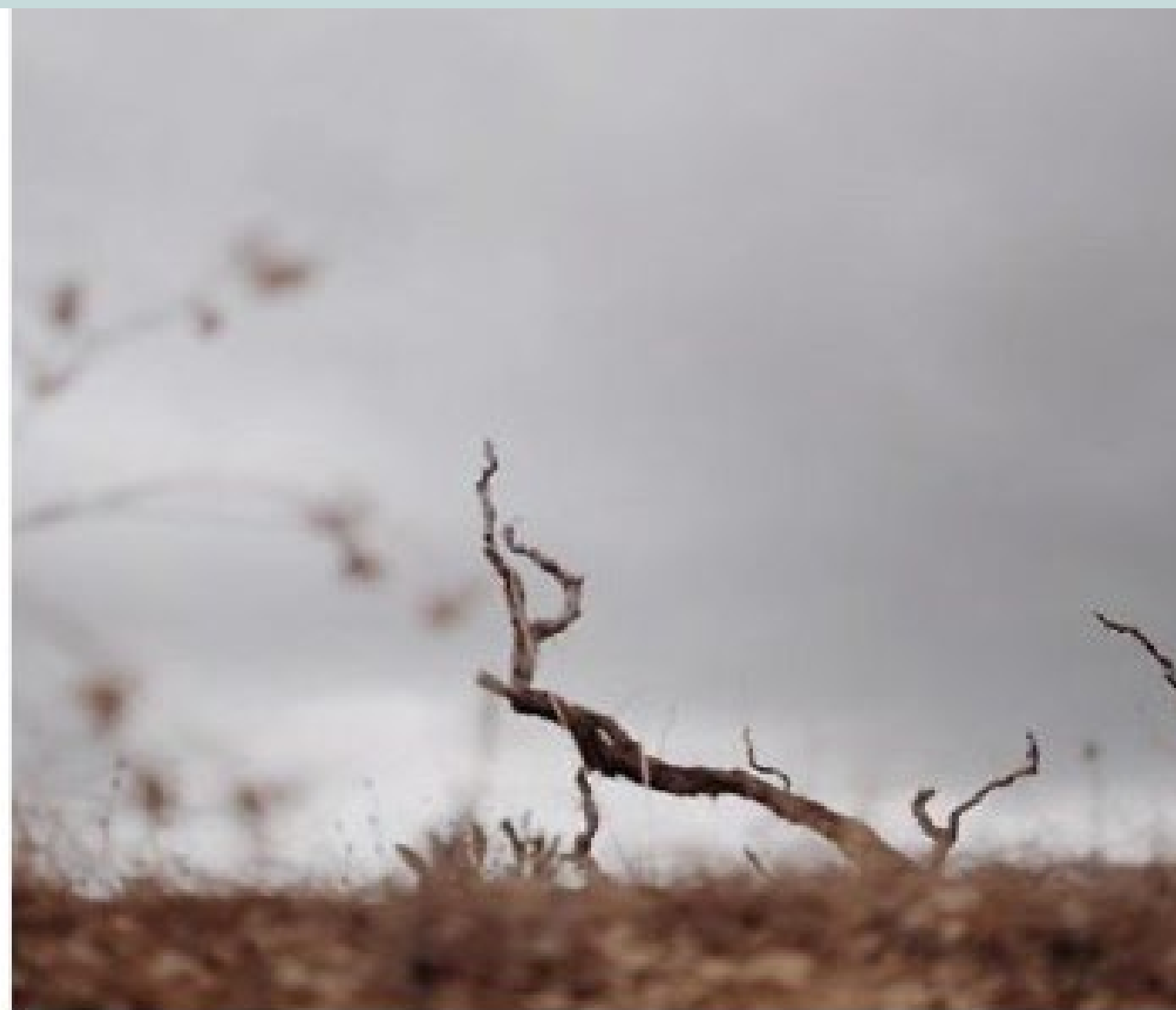


Camps necessaris: Títol, descripció, imatge i preu. NO MAJÚSCULES

- **Títols** amb paraula clau, descriptius i precisos (<65 caràcters, encara que teniu fins 200).
- **Descripcions** que aporten informació rellevant i llargues. Ben escrites (sense errors). De caire emotiu o inspiracional.
- **Imatges** quadrades de qualitat. JPG o PNG amb màx. 8 MB. De les opcions de retall que ens ofereix, la millor és “retallar i canviar la grandària de la imatge per adaptar-la al marc”.
- Comprovar que els **enllaços** siguin correctes.

Creació del catàleg: aprovar productes

L'aprovació dels productes no és immediata. Pot trigar hores, dies o mai...
Productes que no es poden vendre: alcohol, coses perilloses i altres. → Per a més informació



Poesia entre vinyes
En proceso

Editar

Compartir



Maridatge d'estiu
23,20 €

Editar

Compartir

Gestió del catàleg

FACEBOOK

Commerce Manager

Garçon Arenas Commerce

Información general

Catálogo

Artículos

Conjuntos

Problemas

Orígenes de datos

Eventos

Tiendas

Anuncios

Estadísticas

Configuración

Artículos

Filtrar por

Activados

Desactivados

Todos los artículos

Atributos

Problemas

Conjuntos

Selecciona un conjunto

Crear conjunto

21 Artículos

Busca en todos los artículos

Seleccionar todos

Eliminar

Desactivar

Editar

Grid

Menu

Artículo	Variantes	Disponibilidad	Precio	Identificador del contenido
☐  Orquídea Phalaenopsis + test	-	Agotado	34,95 €	wiltoefar5
☐  Ram de gira-sols	-	Agotado	25,00 €	8cvkhj1z
☐  Synchisun 'Nico' ama test	-	Agotado	20,95 €	a4336gj3r
☐  Ram de cebeas mix	-	Agotado	25,00 €	n03g3w5o1v
☐  Ram de 6 roses vermelles	-	Agotado	34,95 €	w8y6d3fkb
☐  Centre preservat 3 genoi	-	Agotado	20,95 €	ub1ch0pl4n
☐  Súper ram d'eucaliptus mix	-	Agotado	49,95 €	yiconingqj
☐  Orquídea Phalaenopsis + test	-	Agotado	34,95 €	d0y0d9arjq
☐  Ram de gira-sols	-	Agotado	25,00 €	pnqbt7gute
☐  Synchisun 'Nico' ama test	-	Agotado	20,95 €	7wglhy9ty
☐  Ram de cebeas mix	-	Agotado	25,00 €	qwc45fjyh
☐  Ram de 6 roses vermelles	-	Agotado	34,95 €	icuhdelfu9
☐  Centre preservat 3 genoi	-	Agotado	20,95 €	rytgvtr0dp

Conjuntos = categories o grups d'articles
Outlet / Ofertes / Productes Destacats...

Podem editar i eliminar articles en qualsevol moment.

Aparença de les botigues

Diseño

Configuración

Home page

Optimizar diseño

Destacados en la página de inicio

+ Agregar

Secuencia

0 colecciones

Agrega colecciones a la secuencia

Puedes hacer clic o arrastrar para agregar colecciones a la secuencia, que debe tener más de una colección para funcionar correctamente.

+ Agregar colección

Dinámica

Producto

Sugerencia para ti

Colección sugerida

Inventari: predeterminat

Pàgines de la botiga

Destacar en tu tienda

Destaca una colección o un producto para personalizar tu tienda

Colección

Producto

Oferta

Instagram

Vista previa

4lejandrana

Explorar

Buscar

Star Cactus

€30 €34

Ver producto

Más productos de esta tienda

Ver todo

Old Lady Cactus

Cleistocactus

Salir del administrador

Guardar

Publicar actualizaciones

ressant si tens molts productes

 Alejandra Ferrer



 Magma3interactiva (253324...



 Resumen

 Catálogo 

 Tiendas

 Promociones 

 Anuncios

 Análisis 

 Lista de tareas pendientes 3

 Configurar

Configurar

General

Localización

Catálogo

Activos comerciales

Método de compra

Permisos

Envío

Devoluciones

Disputas

Nombre del catálogo

Editar



Catalog_products

Comercio electrónico: productos

Identificador del catálogo: 134213322988633

Recorte de imágenes

Editar

Selecciona cómo se recortan tus imágenes y cómo se les cambia el tamaño. Esta configuración se aplicará inmediatamente a todos los artículos de tu catálogo, incluidos los de las campañas activas. [Más información](#)

Anuncios: Rellenar el marco con la imagen (predeterminado)

Anuncios con una sola imagen: Rellenar el marco con la imagen (predeterminado)

Página del producto: Rellenar el marco con la imagen (predeterminado)

Notificaciones

Editar

Selecciona las notificaciones que quieres recibir sobre el catálogo.

Sitios web

Decide qué sitios web se conectarán a tu tienda. Puedes tener hasta cinco conectados a la vez.

Conectado



Actualmente, estos sitios web están conectados a tu tienda.

 No tienes ningún sitio web disponible. Para agregar uno, [actualiza el catálogo](#).

No enviado



No aprobado



Estos sitios web se revisaron y no se aprobaron. Si crees que se trata de un error, puedes solicitar otra revisión.



magma3i.com

 Revisión rechazada

Este sitio web no cumple nuestros [requisitos de elegibilidad de comercio](#). 



botiga.n1n.eu

 Revisión rechazada

Para usar este sitio web, debes confirmar que eres propietario de este dominio en el administrador comercial.

Solicitar otra revisión

Verificar

Verificació botiga



Meta

Administrador de ventas

A

Alejandra Ferrer

Magma3interactiva (2533240...

Resumen

Catálogo

Tiendas

Promociones

Anuncios

Análisis

Lista de tareas pendientes

3

Configurar

Configurar

General

Localización

Catálogo

Activos comerciales

Método de compra

Permisos

Envío

Devoluciones

Disputas

Tots els articles que pugueu han d'estar en stock

Si la botiga la teniu a Amazon o Etsy no la verificarà

Canales de venta

Revisa y edita las cuentas que vinculaste para vender tus productos.

Magma3interactiva

Página de Facebook: 286999651362019

Visible

Desconectar

Alejandra Ferrer

Cuenta de Instagram: @4lejandruna

Visible

Desconectar

Marketplace

Vende en Marketplace para llegar a más compradores

Editar

Conecta páginas de Facebook o cuentas de Instagram adicionales a tu tienda.

Conectar

Cuentas publicitarias

Revisa y edita las cuentas publicitarias que vinculaste para anunciar tus artículos.

Visualitzar la botiga a IG: verificar domini



Meta Business Suite > Administrador d'anuncis > Menú > Configuració del negoci > Seguritat de la marca

Configuración del negocio

Alejandra Ferrer

Cuentas publicitarias

Grupos de activos comerciales

Apps

Cuentas de Instagram

Cuentas de comercio

Cuentas de WhatsApp

Orígenes de datos

Seguridad e idoneidad d...

Dominios

Listas de bloqueo

Registros

Páginas de noticias

Dominios

Alejandra Ferrer aún no tiene ningún dominio.

Administra tus dominios

Todos los dominios que agregaste al administrador comercial se mostrarán aquí.

Agregar

Solicitar acceso a un dominio

Tu negocio necesita usar este activo en nombre de otro negocio.

Crear un dominio

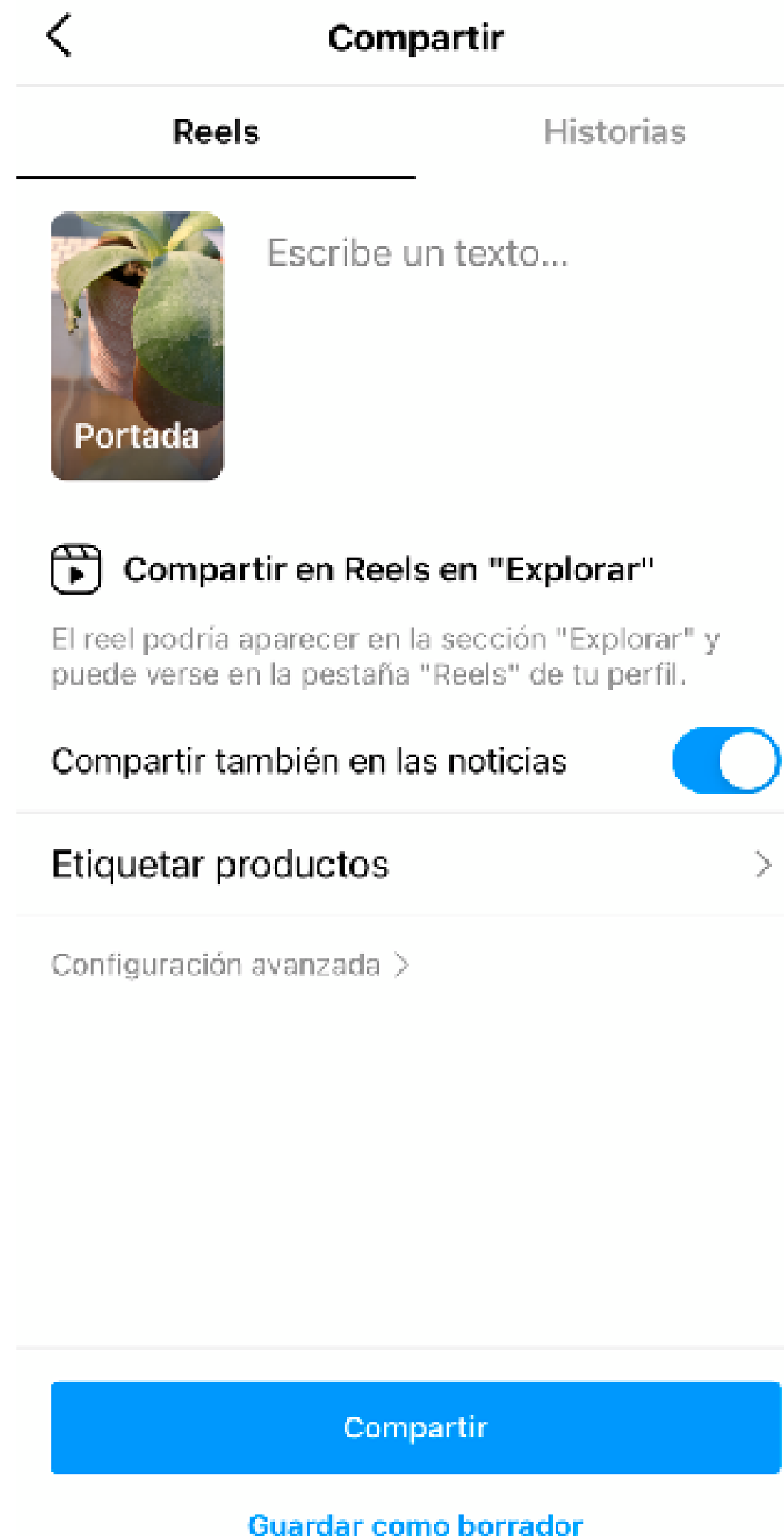
Necesitas un nuevo dominio para tu negocio.

Com etiquetar les publicacions amb enllaços a les fitxes de producte

Com mostrar els nostres productes

Es ven el que es veu a les publicacions, stories i reels

- Podem etiquetar posts, stories i reels.
- 5 etiquetes per imatge.
- Post: Crear un post > Etiquetar productes.
- Story: Crear-ne una i cerca l'enganxina Producte.
- Reels: Crear un reel > Etiquetar productes.
- Tot el que modifiques al catàleg de facebook canvia automàticament a Instagram.



Com fer publicacions atractives per incentivar la compra

Creació del catàleg: Bones pràctiques imatges

Cal afegir **més d'una imatge** i han d'estar **posades en un context** (sent utilitzades, mostrades per una persona...). Hauria de **ser la mateixa imatge** al web que a la botiga d'IG i FB.

Sartén hierro Mineral B De Buyer

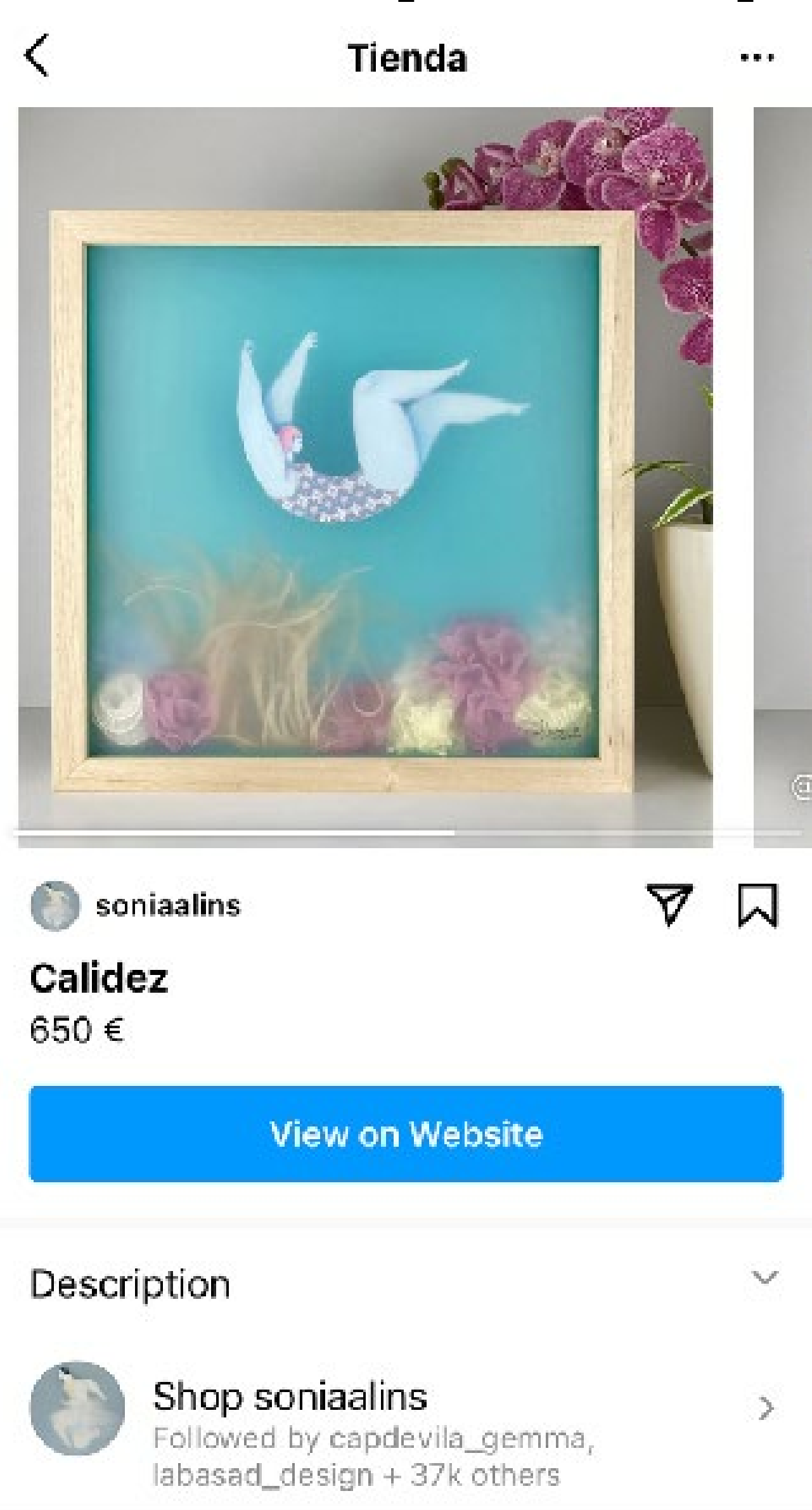


Sartén hierro Mineral B De Buyer



Creació del catàleg: Bones pràctiques imatges

Cal afegir **més d'una imatge** i han d'estar **posades en un context** (sent utilitzades, mostrades per una persona...). Hauria de **ser la mateixa imatge** al web que a la botiga d'IG i FB.



Description

Para realizar tu ilustración personalizada, necesito una foto en la que basarme, en alta calidad enviada por email a alana.ilustraciones@gmail.com

La entrega será en formato digital, enviados por correo electrónico para evitar costes de envío y se enviará en el plazo de 3 a 5 días en función de la carga del trabajo. De esta manera podrás imprimirla en tu imprenta de confianza y enmarcarla en tu marco favorito.

Los retratos se envían en alta resolución en el tamaño que prefieras (A4, A3...).

En caso de elegir la versión en papel, tendrá un sobrecoste en concepto de impresión y gastos de envío. Necesitaré que el e-mail también especifiques la dirección de entrega.

Si una vez entregado lo deseas con otro color de fondo solo tienes que pedirlo y te lo enviaré encantada.

PEDIDO

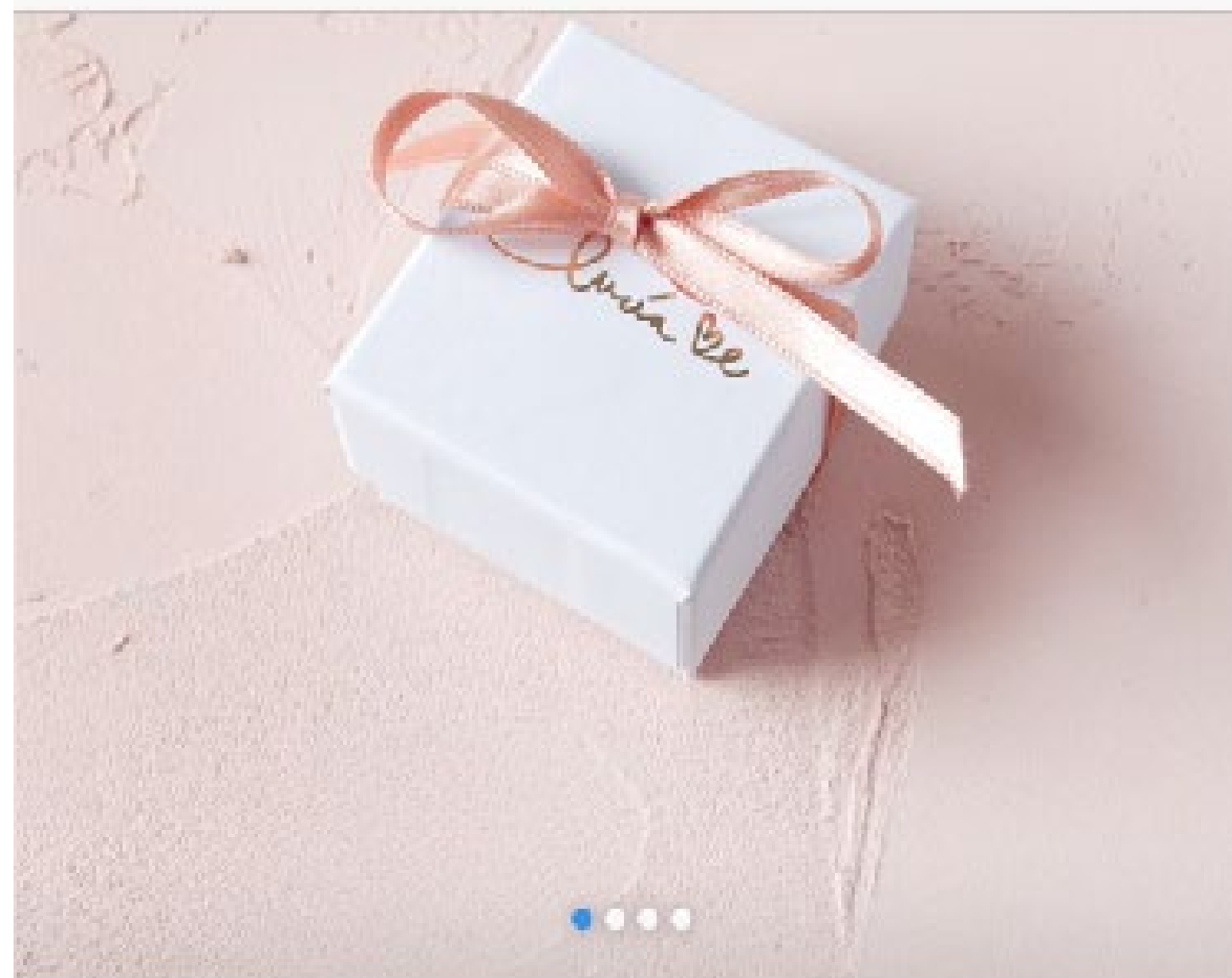
Los pedidos se realizarán por esta vía, además de enviando por mail varias fotos de los integrantes del retrato en las que se les vean bien las caras, si por algún motivo te gustaría

Explicació detallada i de valor



Shop ilustra_alana

3,678 followers



Ver en el sitio web



Anillo corazón

29,00 €

Poner el corazón en lo que haces, ir más allá, estilo, felicidad, AMOR y copas. Porque todo esto empezó con un "hecho en el campo con amor" y no es solo un slogan.

Hemos diseñado este anillo trenzado en plata de primera ley el corazón rojo. No te hagas líos con la talla: es un anillo abierto por detrás, ajustable a la medida de tu dedo.

Emocions



Detalles

Y tú que te sientes tan pequeña cuando estás rodeada de gente y tan frágil cuando contemplas el cielo plagado de estrellas ni siquiera sospechas lo extraordinaria que es tu existencia. Cuántas generaciones han tenido que engendrar, cuántas moléculas han tenido que buscarse por todo el universo y fusionarse hasta poder crear vida, cuántos asteroides han tenido que colisionar, cuántas estrellas debieron antes explotar, con cuánta fuerza han tenido que soplar los vientos estelares para transportar la materia, cuántos billones de años ha tenido que viajar la luz a través del cosmos, con cuánta energía tuvo que parirse el Universo. Todo lo que fuimos, todo lo que somos y lo que seremos, todo cuanto nos **Storytelling** a través del espacio y el tiempo, todo ese trabajo ha sido también para ponerte a ti aquí, en pie.



Consells per a vendre a IG

Cal disposar d'una **estratègia comunicativa**:

- **Missatge:** Com aportem valor, beneficis que obtindrà clientela, necessitats que cobrim...
- **Llenguatge visual:** bones imatges i vídeos.
- **Comunicació personal** (és més fàcil vendre des d'un compte personal. Cal vincular els comptes personals a l'empresarial o fer-los públics.)
- **L'storytelling i despertar emocions** són dos tècniques efectives perquè la compra és impulsiva i emotiva.

Per aconseguir visibilitat, fes **publicitat**.

Foto de [Austin Chan](#) en [Unsplash](#)

Storytelling



Instagram

-  Home
-  Search
-  Explore
-  Reels
-  Messages
-  Notifications
-  Create
-  Profile
-  More



charuca  • Following



charuca  Estos días te voy a presentar las portadas de la nueva agenda CHARUCA.

Esta es la primera, te recuerda que después de muchos meses de transformación, años incluso, ha llegado la hora de dar por cerrada la etapa que dejaste atrás, soltar y por fin FLORECER.

Da las gracias a tu versión del pasado, ya que fue su fuerza la que te ha traído hasta aquí. Y sí... cometió algunos errores, ¿pero cómo podemos evolucionar si no nos permitimos equivocarnos?

Llévate tu charuca de flores en www.charucashop.com, con su nanelteria para create un plan de



1,411 likes

20 HOURS AGO



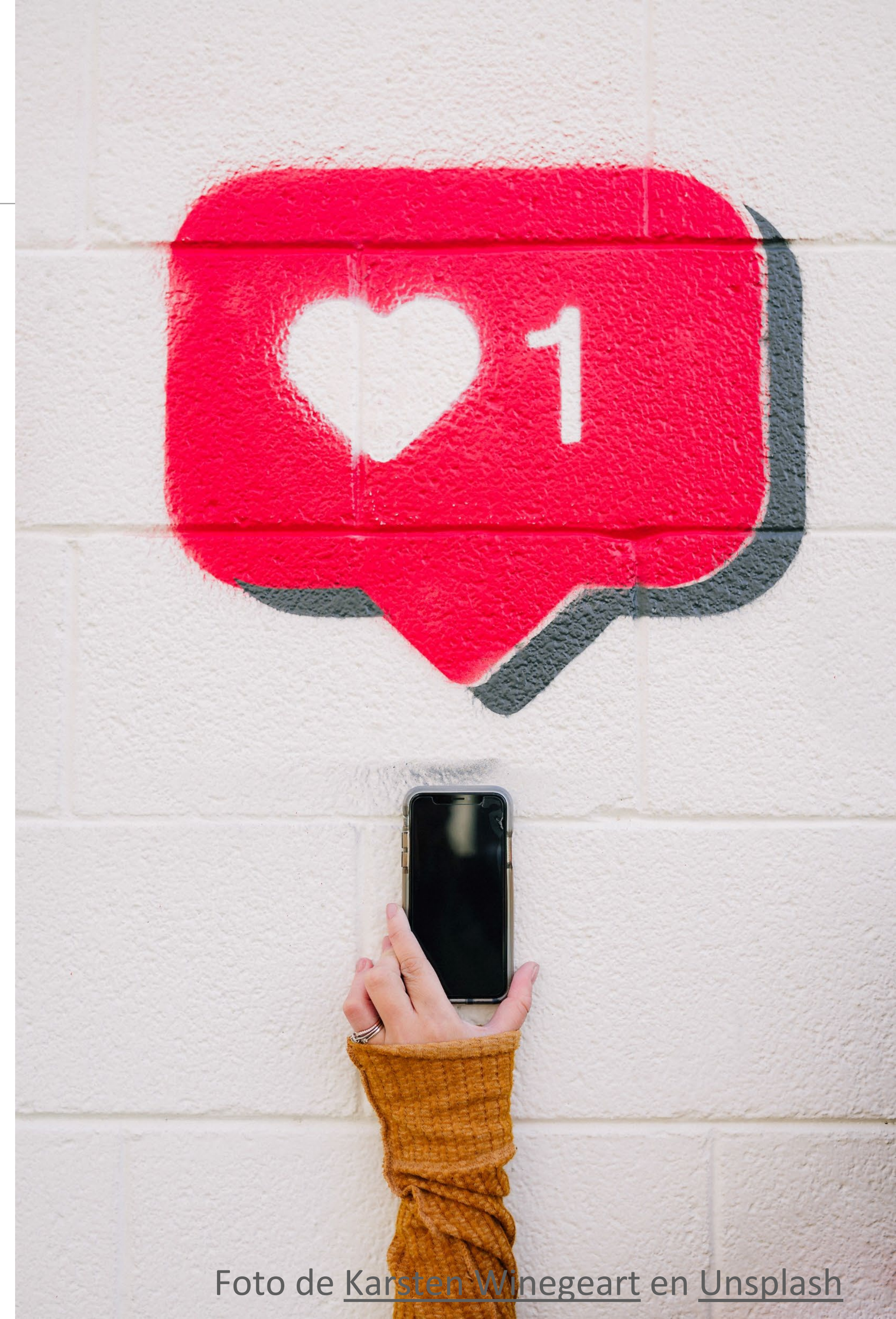
Add a comment...

Post

Consells per a vendre a IG

- Fer un post per anunciar la teva “botiga”. Pujar els articles de cop i difondre’ls poc a poc.
- Molt aconsellable que les imatges que etiquetem siguin les mateixes que les de la botiga.
- **Generar expectació** mitjançant stories explicant procés creatiu, inspiració, els espais on llueix, les seves característiques i després el presentes amb l’enllaç per comprar-lo.
- El que més ajuda a vendre és **el contingut que penges a les stories**, perquè incentiven les converses privades → top engagement.
- Destacats per explicar com reservar, comprar, etc.

Stories a diari i un reel a la setmana mínim.
Però el més important és la **constància**.



90
/
10

Consells per a vendre a IG

- Marques més humanes, més confiables.
- Amb valors.
- Transparència.
- Procés d'elaboració.
- Gent de l'equip.
- Presentar producte amb valor.
- Presentar producte amb emocions.
- Aconseguir la interacció de la gent: pregunta, gamifica...
- Crear comunitat. També amb altres marques.
- Oferir un cupó descompte.
- A l'algorisme li agrada que provem les novetats.

