

**Fecha:** Viernes, 19 noviembre 2021

**Hora:** 9:00h

**Duración:** 1:00 h

## WEBINAR:

Empresas que influncian: vende más.

Comunica mejor.

Rosa Iglesias – El Estilario



Confederación de  
Empresarios de Andalucía

Fomento de la Cultura Emprendedora

Financiado por:



Junta de Andalucía

Consejería de Transformación Económica,  
Industria, Conocimiento y Universidades



## ***ROSA IGLESIAS***

Asesora de imagen personal  
Fundadora de El Estilario

Premio Blogosur – Diario de Sevilla  
Mejor blog de Sevilla 2020

## ¿QUÉ ES EL MARKETING DE INFLUENCIA?



El líder de opinión

## ¿EN QUÉ CONSISTE?

La clave del éxito está en saber conectar con tu público.



@cristiano 367 millones de seguidores



@kyliejenner 282 millones de seguidores



# **LOS TRES COMPONENTES DE LA INFLUENCIA**

**1. RELEVANCIA**

**2. ALCANCE**

**3. RESONANCIA**

# 1. RELEVANCIA



**maccosmetics\_es**   
338.8 mil seguidores

Ver perfil



Útil para ampliar mercado y mejorar imagen de marca.

## 2. ALCANCE



Llegar a más gente  
(@dakota\_tarraga roza los 500k seguidores) y fidelizar el público existente que ya conoce la marca.

### 3. RESONANCIA



dakota\_tarraga  [Seguir](#)  ...

143 publicaciones   485k seguidores   348 seguidos

**dakota tarraga**

Presento [#chinder](#) en [@ubeat\\_tv](#) y ex-concursante de [@supervivientestv](#)  
Contrataciones [@nexoagencia](#)  
[ubeat.tv/v/chinder-1x16](#)

La sinergia traducida en crecimiento, en comentarios, en presencia online.



envips  [Seguir](#)  ...

1,496 publicaciones   151k seguidores   5,049 seguidos

**EnVIPS**

¿Ya es Navidad? ¡En VIPS, sí! Y eso significa... ¡Tortitas! ¡Ven a por las nuevas Tortitas Red Velvet! [#MenosTortasyMásTortitas](#) >Pídenos aquí!>  
[linktr.ee/envips](#)



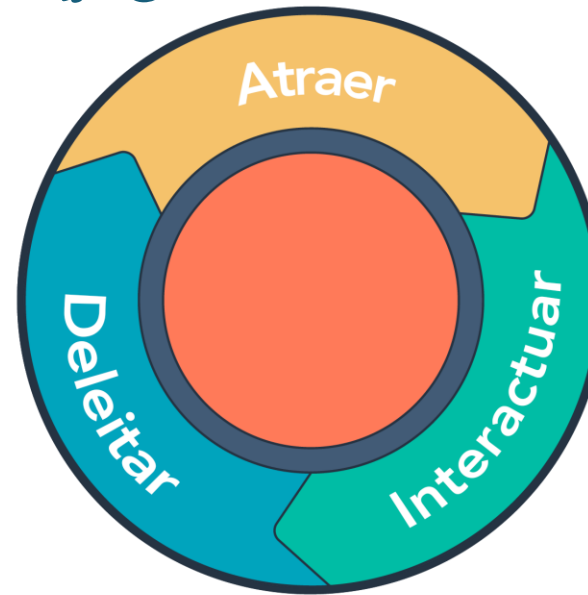
# **¿EN QUÉ RADICA EL INTERÉS DEL MARKETING DE INFLUENCIA? EN EL CONCEPTO DE LÍDER DE OPINIÓN**

# **¿CÓMO CONVERTIRNOS EN LÍDERES DE OPINIÓN?**

- 1. DEFINIRNOS**
  - 2. PONERNOS VOZ**
  - 3. SEGMENTAR: A QUIÉN NOS DIRIGIMOS**
- ... Y TRABAJAR CON MUCHA CONSTANCIA**

# LA IMPORTANCIA DE LAS REDES SOCIALES

Son uno de los pilares del inbound marketing



## Herramientas para Atraer

- Anuncios
- Video
- Publicación en blogs
- Redes sociales
- Estrategia de contenido

## Herramientas para Interactuar

- Flujos de oportunidades de venta
- Email marketing
- Gestión de oportunidades de venta
- Bots conversacionales
- Automatización del marketing

## Herramientas para Deleitar

- Contenido inteligente
- Email marketing
- Bandeja de entrada de conversaciones
- Informes de atribución
- Automatización del marketing

## 10 estadísticas de Instagram que debes conocer en 2021

Hootsuite®



**+ MIL MILLONES**  
de personas usan  
Instagram cada mes



**88%**  
de los usuarios reside  
fuera de EE.UU.



**51%**  
son mujeres y 49%  
hombres\*



**30 MINUTOS AL DÍA**  
es el promedio de tiempo  
que los usuarios pasan en  
Instagram



**81%**  
de las personas usa Instagram  
para buscar productos y servicios.



**130 MILLONES**  
de usuarios hacen clic en  
publicaciones de ventas cada mes



**500 MILLONES**  
de personas usan Stories cada día



**50%**  
de las personas ha visitado un sitio  
web para hacer una compra tras  
haber visto un producto o servicio



**1X**  
promedio de publicaciones al día  
de las cuentas de negocios de  
Instagram



**0.96%**  
tasa de interacción promedio de  
una publicación de una cuenta  
de negocios de Instagram

\*Instagram no publica datos sobre publicaciones generadas a la de "Imagen" y "Historias"  
Fuentes: Hootsuite, Instagram, eMarketer

**SEGÚN SHERPA MARKETING,  
AL MENOS  
EL 80% DE USUARIOS DE  
INSTAGRAM  
SIGUE A UNA EMPRESA**



**EL COSTO DE ADQUISICIÓN DEL CLIENTE ES EL CONJUNTO DE INVERSIONES HECHAS PARA CONVENCER A UN PROSPECTO EN VOLVERSE CLIENTE.**

Se halla dividiendo el total de lo gastado en marketing para conseguir clientes entre el número de clientes conseguidos con esa inversión.

$$\text{CAC} = \frac{\text{cantidad de dinero invertido en marketing}}{\text{cantidad de clientes conseguidos}}$$

**PUBLICAR CON FRECUENCIA: EL CALENDARIO**

**PLANIFICAR EL CONTENIDO**

**INTERACTUAR**

**MEDIR LOS RESULTADOS**

# EN PIEL DEL CLIENTE: APRENDIENDO A COMUNICAR

La importancia del marketing de contenidos



# **LAS 4 U'S DEL COPYWRITING**

## ***Formula de las 4 Us***

Urgente

Único

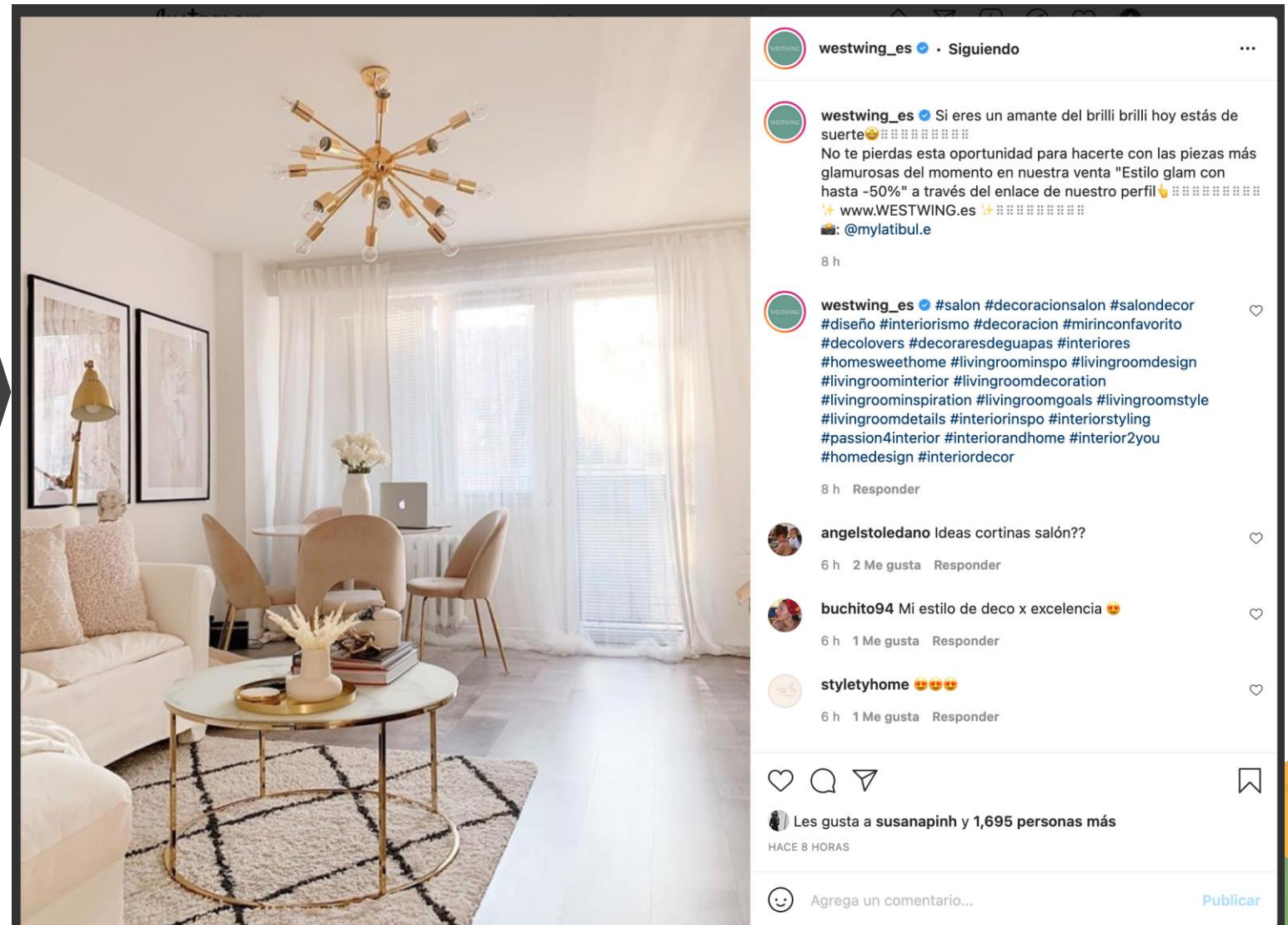
Útil

Ultra-especifico

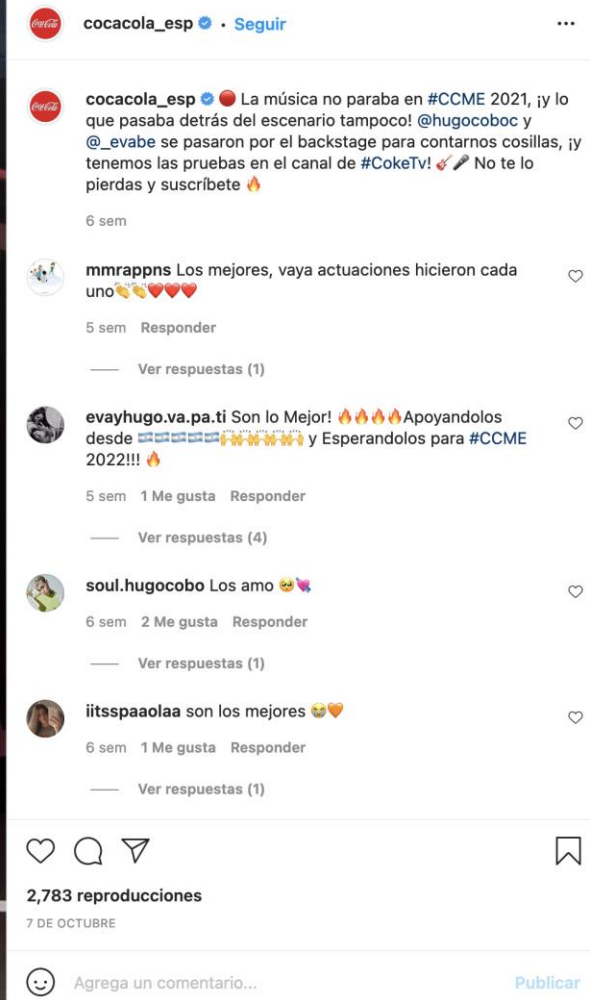




**URGENTE**



ÚNICA



ÚTIL



mercadona • Seguir  
Audio original

...



mercadona  
✦ Cómo eliminar la grasa incrustada de las sartenes ✦

¿Quieres aprender los trucos de limpieza casera más efectivos? En [info.mercadona.es](https://info.mercadona.es) puedes descubrir los trucos de limpieza de toda la vida, "consejos de la abuela" para agilizar las tareas del hogar y obtener excelentes resultados. 😊 Toma nota de esta recomendación para limpiar sin esfuerzo la grasa incrustada de las sartenes y que queden perfectas 🍋🍋

Paso a paso 🔍

- ✓ Corta medio limón y añádele una cucharadita de bicarbonato.
- ✓ Restriega el limón con la mezcla del bicarbonato directamente sobre el fondo de la sartén.
- ✓ Exprime el zumo del otro medio limón sobre una cucharada de bicarbonato. A continuación, vierte la mezcla sobre la base de la sartén.
- ✓ Deja actuar unos minutos.
- ✓ Con el estropajo de acero inoxidable Bosque Verde, frota la base de la sartén.
- ✓ Para limpiar el interior, utiliza un estropajo delicado, como el estropajo almohadilla Bosque Verde, para evitar que se raye y estropee el teflón.
- ✓ Enjuaga la sartén debajo del grifo y... ¡como nueva!

#Mercadona #novedadesmercadona #bosqueverde

2 sem



miriamserini Para limpiar los filtros de la campana también va bien??



2 sem 3 Me gusta Responder



Les gusta a ladybeautydiary y 10,820 personas más

3 DE NOVIEMBRE

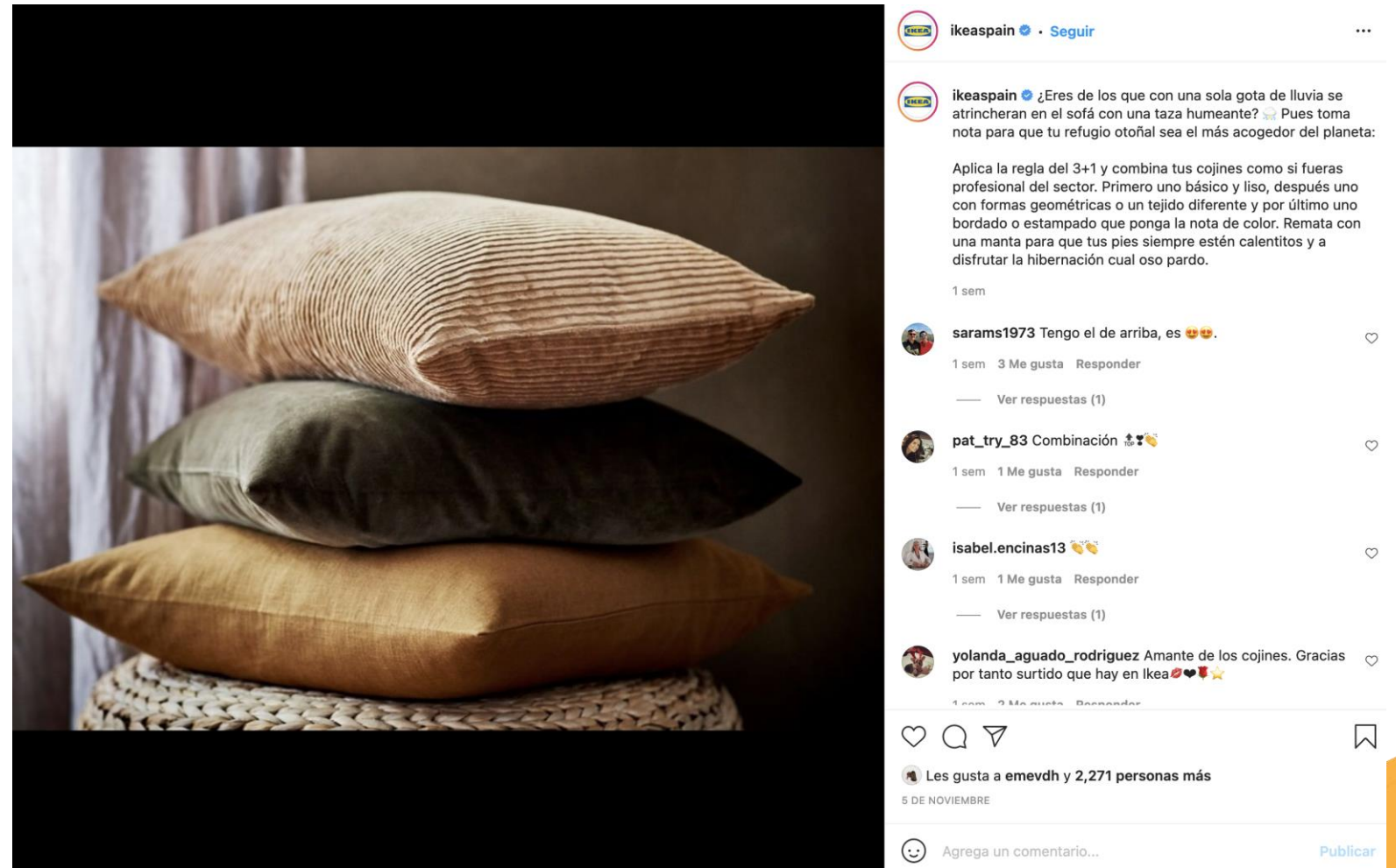


Agrega un comentario...

Publicar



**ULTRA  
ESPECÍFI  
CO**





## **TRUCOS QUE FUNCIONAN**

- 1. PIENSA ANTES DE ESCRIBIR.**
- 2. LA PRIMERA FRASE ES ESE.**
- 3. TEN UN ESTILO PROPIO.**
- 4. ESCRIBE: NO HAGAS COPIA.**
- 5. Sé SENCILLO Y DIRECTO.**
- 6. EMOCIONA.**



# EL SANTO GRIAL: EL ENGAGEMENT

De nada sirve el esfuerzo si no hay interacción.



## **¿QUÉ ES**

**EL GRADO DE COMPROMISO/FIDELIDAD QUE TIENEN LOS CONSUMIDORES CON UNA MARCA O UN PERFIL EN CONCRETO. ESTE COMPROMISO VA MÁS ALLÁ DE LA COMPRA DE BIENES O LA CONTRATACIÓN DE SERVICIOS.**



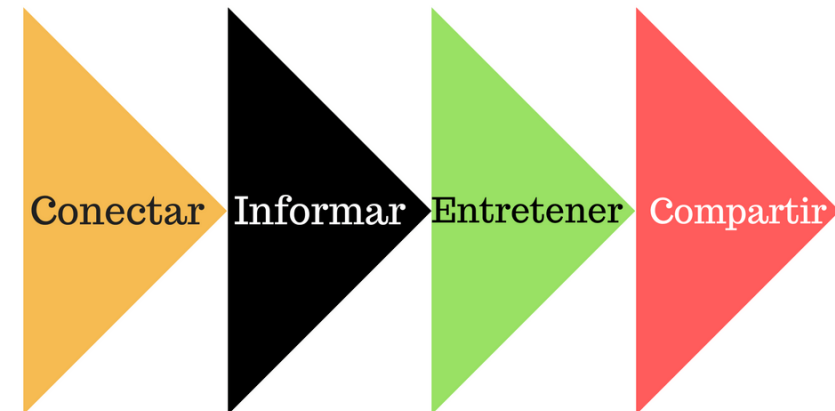
**UN TRABAJO A LARGO PLAZO CON EL OBJETIVO DE  
CONVERTIRSE DE "ME GUSTA" A "ME LO  
COMPRO".**



## **¿POR QUÉ ES TAN IMPORTANTE?**


- 1. CONSTRUYE RELACIONES DURADERAS Y DE CONFIANZA ENTRE LOS CLIENTES Y LA MARCA.**
- 2. FORTALECE LA LEALTAD A LA MARCA.**
- 3. AUMENTA EL BOCA A BOCA.**
- 4. ES UNA HERRAMIENTA DE CONVERSIÓN MUCHO MÁS POTENTE QUE LA PUBLICIDAD.**


### **Secuencia de engagement**



# ¿CÓMO ENGANCHAMOS A NUESTRO PÚBLICO? NO VENDAS DEL TIRÓN




elestilario


elestilario De comunión

👉 Cuando tengas un evento a la vista, no te montes el drama. Antes de lanzarte a las calles como posesa, párate a pensar.

👉 Primero piensa en qué te gusta y define. No en lo que se supone. O en lo que le viste a no sé quién. Y mucho menos, en lo que se lleva.

👉 Segundo, mira tu armario. Puede que encuentres tesoros divinos que rescatar. Lo cual no significa que tengas que ir con ropa que ya no te define o que está regulín de los bosques. No salir de compras a lo loco es una cosa y terminar vestida del terror, otra.

👉 Otro consejito #estilario que os doy mucho es que los buenos fondos de armario que nos solucionan los eventos se van consiguiendo poco a poco e incluso sin evento a la vista. Eso sí: solo si no eres de peso oscilante. Porque si no, te frustrará tener un armario con cosas que no te puedes poner.

👉 Sea como fuere y en resumen: mírate al espejo. No te compliques: toda la información que necesitas está ahí mismo.

👉 En mi #lookdecomunion llevo un vestido del año pasado de @meryforclothes (que os había enseñado ya), blazer fluida y ligera de @soho\_zahara (con un 10% con ELESTILARIO), sandalias de hace un par de temporadas de @uterqueofficial y bolso de @zara de hace unos añazos. Nada nuevo.

Ver insights

👍 🗨 📌

👤 Les gusta a sara\_toleralia y 776 personas más


20 DE SEPTIEMBRE

😊 Añade un comentario...

Publicar

# ¿CÓMO ENGANCHAMOS A NUESTRO PÚBLICO? ESCUCHA A TU AUDIENCIA!




elestilario
...

elestilario A ver, ¿qué hacemos con el #fuseau ?

💡 Si eres germen de los 90 sabrás perfectamente de lo que hablo porque a ti no te pillan de nuevas. Básicamente son unos leggings con gomita bajo el pie. Pero que este año han decidido marcarse un yeah aquí estoy, soy la bomba 🍌 No en vano, en los Stories de investigación que nos ha ido enseñando @carmeron , se corrobora que están hasta en la sopa.




💡 Primerito de nada: filosofía #estilaria . Si no van contigo, hasta luego Paco. Que sean tendencia no los convierte en material de uso obligado ni tampoco te van a pagar un sueldo Nescafé por llevarlos. Esto va de divertirse. Si te divierten: adelante.


💡 Así que si te molan, vamos con los consejitos. El primero es que si los eliges con una costura delantera, resultan más favorecedores porque estilizan más. También si los eliges con el bajo más bajito. Cuanto menos subido en el tobillo, mejor.

💡 Puedes combinarlos con calzado plano (deportivas chunky, mocasines de suela track o aire colegial, bailarinas) o con tacones de corte salón y tacón fino. La parte superior si cubre la cadera favorece más: un jersey, un chaleco, una camisa oversize, una americana masculina...


💡 ¿Qué pasa si eres bajita? Que tendrás que buscar modelos más elásticos porque serán más pequeños. incluso si los eliges

[Ver insights](#)

 Les gusta a [sara\\_toleralla](#) y 851 personas más

6 DE OCTUBRE


Añade un comentario...
Publicar





# ¿CÓMO ENGANCHAMOS A NUESTRO PÚBLICO? OFRECE SOLUCIONES



**Looks con  
botas militares**





(sin parecer un Rambo motero)



**elestilario**  
 Audio original



**elestilario** Looks con botas militares o de trabajo

Si te apetece lanzarte a por unas (son cómodas, aíslan de humedad y frío, no tienen tacón) pero te ves un pelín Rambo desubicado, toma nota:

- 👉 El pantalón siempre por dentro. Tanto si va ceñido como si es flojo: siempre por dentro. El efecto que se busca es de la bota despejada.
- 👉 Cuidado con los volúmenes. La bota pesa mucho visualmente. Así que equilibra con lo demás. Abajo ligero siempre.
- 👉 No le pidas peras al olmo: son informales. Muy informales. Puedes montarte #looks más o menos agresivos, más o menos tendencia, pero es lo que hay.
- 👉 Prueba delante del espejo hasta llegar a tu punto. Y si no es, déjalas ir. Hay tantos zapatos como peces en el mar.
- 👉 Las botas son de @massimodutti y en los looks casi todo es antiguo que me habéis visto hasta el aburrimiento. Nuevo es el jersey gris del look 1 (de @uniqlo\_es), la camisa del look 2 (también de @uniqlo\_es), la sudadera del look 4 (de @breadandboxers\_es), el pantalón del look 5 (de @mango) y el vestido del look 7 (de @paulas.es)


 Les gusta a itsmemariasalinas y 1.915 personas más  
 20 DE OCTUBRE


 Añade un comentario...

Publicar



**¿CÓMO ENGANCHAS  
A NUESTRO PÚBLICO?  
ESCRIBE. SIN PEREZA.**




**elestilario**  
 Audio original


**elestilario** Esta #perlaestilaria es muy homenaje a los 80, en los que llevar la americana remangada al codo era lo más.

👉 Pero en este nuestro futuro, #noseteocurra ponértela como si fueras a fregar en modo elegante. Ni como si acabaras de terminar tu escena en #miamivice . Lo ideal es que la americana quede a medio antebrazo: en ese punto estiliza. Palabrita.

👉 Pero si tener que estar recolocándola te supone suplicio / pereza / hastío de vivir y acabe pareciendo que frotas en busca del genio; entonces usa el recurso que ya es más conocido que Camarón, de ponerte una goma del pelo entre los pliegues para que ahí se quede.

👉 Eso sí. Prueba antes. Que no vaya a ser que pierdas un miembro por falta de irrigación. Mona, sí. Estilosa, también. Pero antes muerta, NO.

👉 ¿Cómo te apañas tú con las mangas? ¿Algún truquito que quieras compartir?

#elestilario #americana #trucos #trucosdeestilo #instatips #blazer #remangarblazer #asesoriadeimagen #asesoramientopersonalizado #personalshoppersevilla

28 sem


**rosco\_lullaby** Fantástico 🍷🍷🍷

27 com 1 Me gusta Responder

Les gusta a cayexgomez y 3.891 personas más

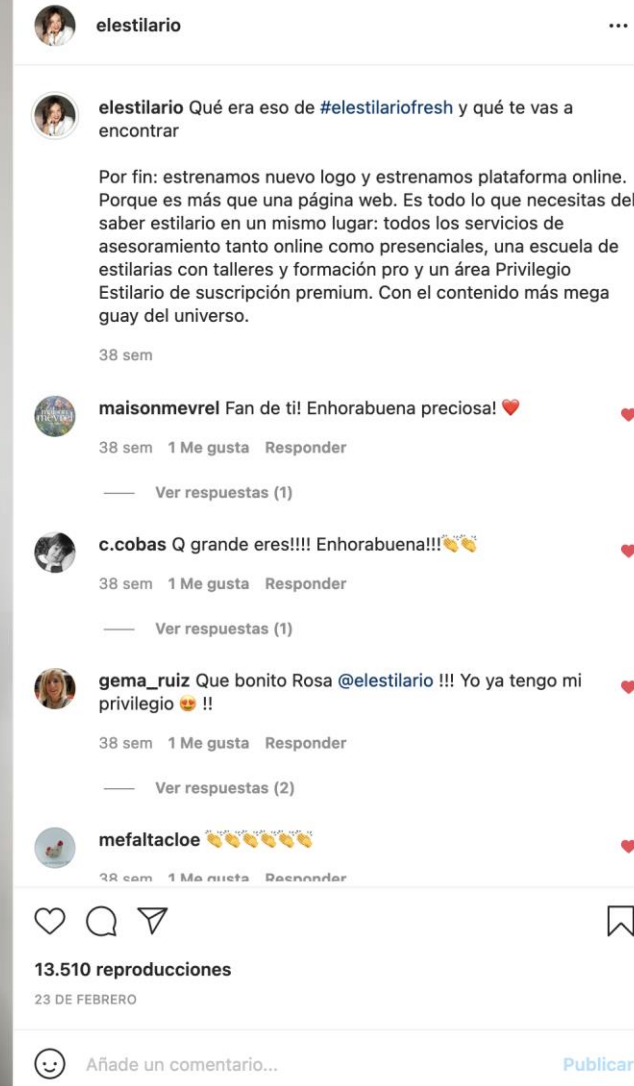
6 DE MAYO

Añade un comentario... Publicar

**¿CÓMO ENGANCHAS  
A NUESTRO PÚBLICO?  
HAZ STORIES**



# ¿CÓMO ENGANCHAMOS A NUESTRO PÚBLICO? HABLA EN PRIMERA PERSONA





# ¿CÓMO ENGANCHAR A NUESTRO PÚBLICO? HAZ SORTEOS.



polinetmoi · Siguiendo

polinetmoi 🌟 ¡Estamos de SORTEO! 🌟

Antes de acabar noviembre y empezar el mes de Navidad queríamos tener un detalle con vosotras. ¿Cómo? Sorteando DOS VALES DE 130€ en colaboración con la marca @dimeqmquieres 💖

Uno para gastar en #Polinetmoi y otro en #Dimequemequieres .

👉 ¿Qué tienes que hacer?

- Seguir a las dos cuentas @polinetmoi y @dimeqmquieres
- Compartir el post en stories mencionando a ambas marcas
- Comentar mencionando a una amiga o amigo

\* Puedes participar en cualquiera de las dos cuentas. Tendrás más posibilidades de ganar si participas en las dos. Habrá DOS GANADORES y el domingo, a las 14h cada cuenta publicará su ganador.

Importante: el/la ganador/a no será publicado en ninguna cuenta que no sea @polinetmoi y @dimeqmquieres . Tened cuidado con todas aquellas cuentas que puedan hacerse pasar por nosotras.

¡Mucha suerte a todos! 🍀

#polinetmoi #sorteopolinetmoi #dimequemequieres

www.polinetmoi.com

23 h

reyesastolfi @maria.astolfi @anmencos

22 h 1 Me gusta Responder

palsamora @piperdcr ❤️

Les gusta a nuriarlopez y 1.689 personas más

HACE 23 HORAS

😊 Añade un comentario... Publicar

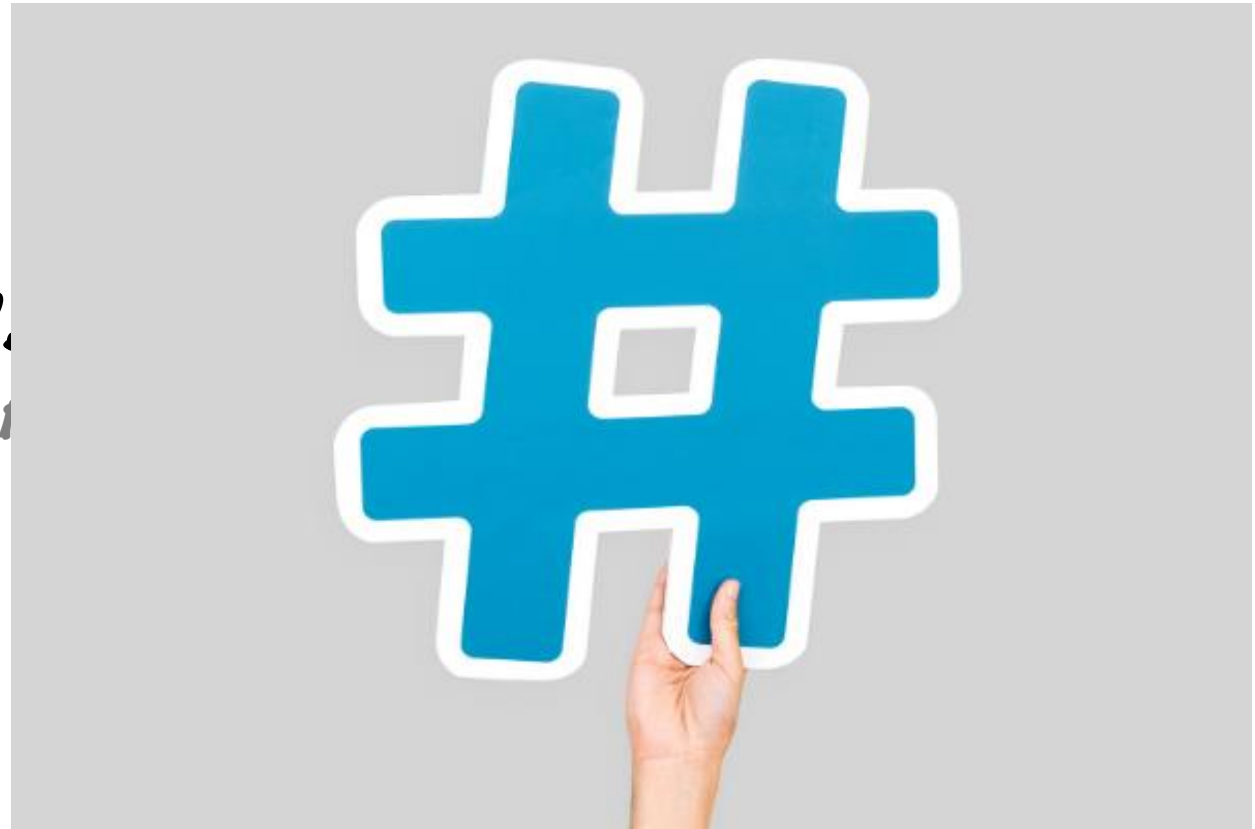
# ¿CÓMO ENGANCHAR A NUESTRO PÚBLICO?

CONTROLA LOS HORARIOS DE  
PUBLICACIÓN.





**¿CÓMO ENGANCHAR  
A NUESTRO PÚBLICO?**  
UTILIZA HASHTAG QUE SEAN TE

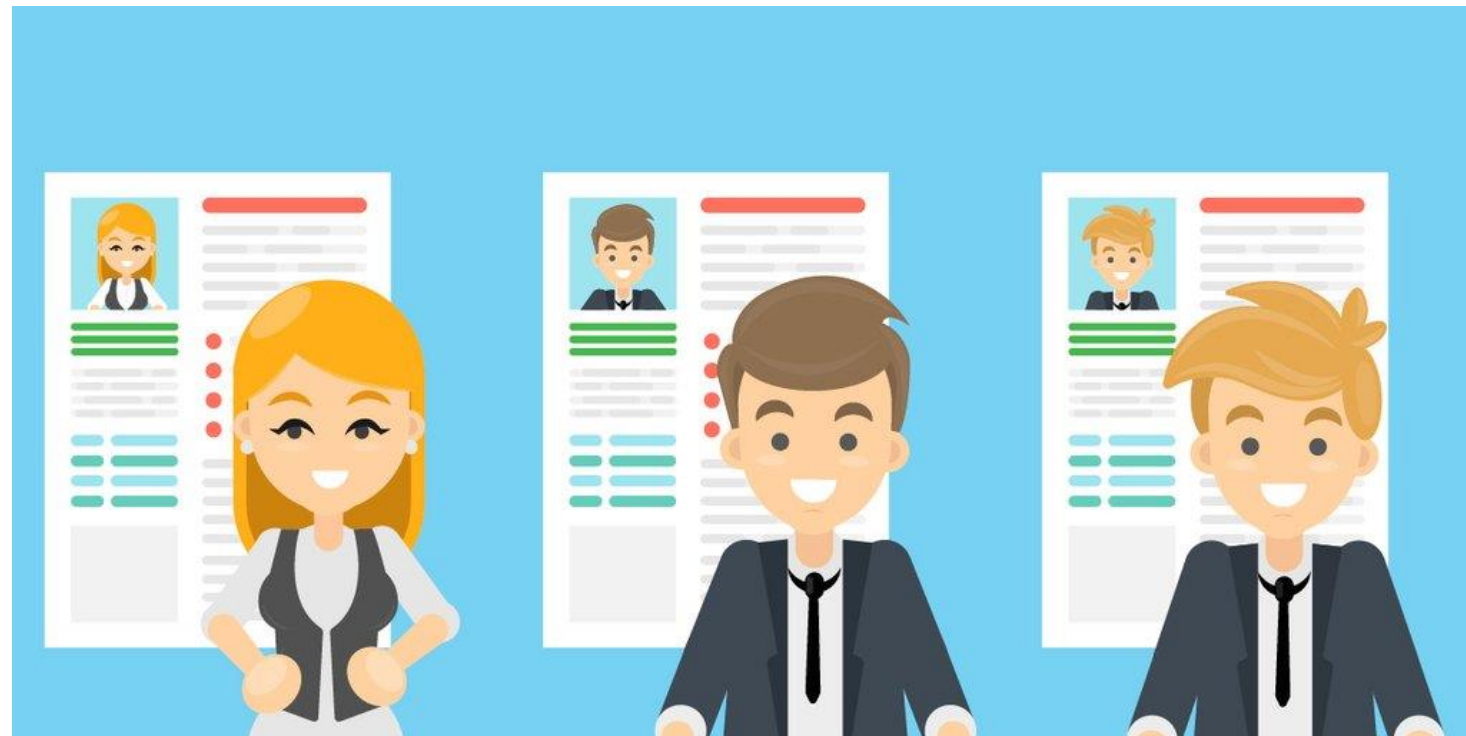


**UN CLIENTE TRAE OTRO**



# ESTRATEGIA TARGET: EL PÚBLICO

El que nos lee y escucha.  
**OBJETIVO**



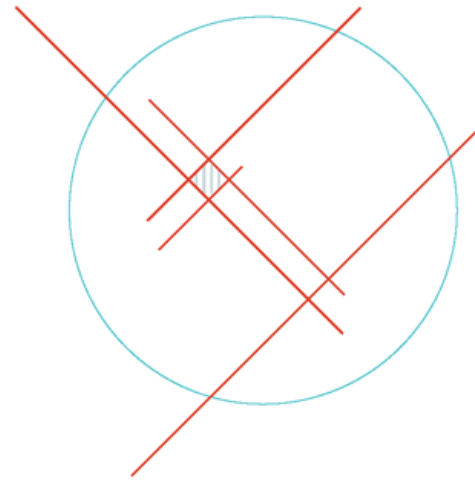
**TARGE  
T**

**VS**

**BUYER  
PERSONA**

## target

- El target elige públicos definidos en función de aspectos como el sexo, la edad, los ingresos, etc.
- El target centra sus esfuerzos en el segmento del público que ha definido para vender su producto o servicio.
- El target, al centralizar su labor en un solo segmento del público, suele olvidarse de otros segmentos igualmente rentables.



Segmentación de Mercado  
mediante criterio Target

## Buyer persona

- El buyer persona, define necesidades.
- El buyer persona aplica la necesidad que ha identificado a varios segmentos de ese público, más allá del sexo, la edad o el poder adquisitivo.
- El buyer persona saca provecho de varios segmentos de público



Segmentación de Mercado  
mediante criterio  
Buyer Persona



# ¿PUBLICACIONES ORGÁNICAS O PAGADAS?

## ¿Orgánicas o pagadas?

Los leads te buscan  
y te siguen gracias  
a tu contenido  
de valor.



Cazas leads,  
invirtiendo en  
plataformas como  
Google AdWords.



# ESTRATEGIA DE CONTENIDO: EL MENSAJE

El valor de la identidad.



**QUE PASEN TIEMPO CON**



# ESTRATEGIA DE CAMPAÑA: MEDICIÓN Y REPORTING

Los números hablan.



## EL PUNTO DE PARTIDA: LOS

Los KPI's son *Key Performance Indicators* o Indicadores Clave de Desempeño. Es decir, son los datos que nos dicen si nos acercamos o no a nuestro objetivo. Qué objetivo queremos medir: ¿aumentar seguidores? ¿vender algo en una campaña concreta? ¿conseguir que contacten con nosotros?

**POCOS Y CLAVE.**

### KPIs: Key Performance Indicators

Los KPIs son indicadores clave de rendimiento: parámetros con los que medir las estrategias implantadas en nuestro negocio. Aportan datos objetivos y cuantificables para comprobar si las acciones establecidas en tu estrategia, están funcionando de manera positiva o necesitas realizar mejoras.

#### KPIs en el sitio web

- Visitas web y blog/mes.
- Usuarios únicos.
- Usuarios recurrentes.
- Índice de rebote.
- Páginas vistas/mes.



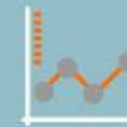
#### KPIs en e-mail marketing

- Tasa de apertura.
- Porcentaje de clics.
- Porcentaje de rebote.
- Porcentaje de bajas.
- Conversiones.



#### KPIs en SEO

- Procedencia de las visitas.
- Porcentaje de rebotes.
- Visitas nuevas.
- Ratio de conversión.
- Tiempo de permanencia en la web.



#### KPIs en social media

- Aumento de likes
- Clics en enlaces.
- Nº de mensajes recibidos.
- Opiniones y valoraciones.
- Comentarios en publicaciones.





17:39

Insights

Últimos 7 días

11 nov. - 17 nov.

## Resumen de insights

Has llegado a un **+3,4%** más de cuentas en comparación con 4 nov. - 10 nov.

Cuentas alcanzadas	18,6 mil <b>+3,4%</b>	>
Cuentas que interactúan	630 <b>+242%</b>	>
Total de seguidores	28 mil <b>+0,5%</b>	>

## Contenido que has compartido

1 publicación >



85 historias >

17:43

Insights del reel

elestilario · Audio original

October 20 · Duración 10:58

31740

1916

180

--

390

## Alcance ⓘ

**29.778**

Cuentas alcanzadas

Reproducciones 31.740

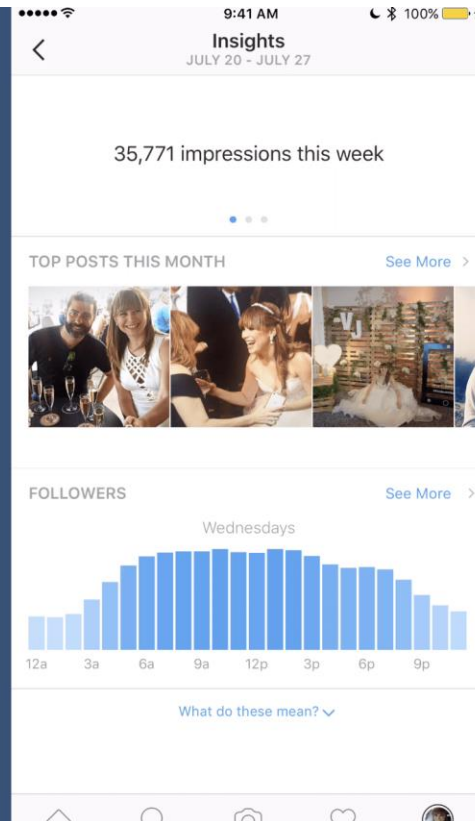
## Interacciones con el contenido ⓘ 2.486

Me gusta	1.916
Veces que se ha guardado	390
Comentarios	180
Veces que se ha compartido	--



# LA FÓRMULA DEL ENGAGEMENT

## Fórmula ratio engagement



## Fórmula engagement (%)

$$\frac{\text{Total engagement (interacciones)}}{\text{Reach (usuarios únicos)}} \times 100$$

Ejemplo:

$$\frac{332 \text{ (engagement)}}{7491 \text{ (reach)}} \times 100 = 4,43\%$$

## EN RESUMEN...

Define tu esencia, la que conecta con tu servicio o producto

Ponte en la piel del que te escucha: ¿qué necesita?

Habla de tú a tú

Sé constante

No te centres en números: es preferible una comunidad pequeña pero activa que una grande pero ausente.





/CEA.es



@CEA.es\_



/CEA.es



# Gracias

Financiado por:

