

#Mujeresdenegocio

---

*DEKam* ♦

ESTUDIO DIGITAL

# 30 DÍAS DE ACCIONES EN INSTAGRAM



# ¡Enhora buena por tomar acción!

---

## Bienvenida a nuestro reto

A partir de hoy tienes 30 días para hacer PEQUEÑAS acciones que te darán GRANDES resultados. Adapta cada reto a tu marca y comunidad. Recuerda:

**CONSISTENCIA = RESULTADOS**

Nuestra intención con este reto es que te la pases bien mientras tu comunidad y nuevos seguidores notan este cambio y tu energía. Todo eso mientras **TOMAS ACCIÓN** dentro de tu cuenta de Instagram.

Si no nos presentamos a diario (ya sea en stories o en el feed), nuestra comunidad no sabrá cómo interactuar con nosotras.

Entonces olvidemos el miedo, la autocrítica y comencemos a mostrarnos más en nuestra cuenta de Instagram. Nosotras las primeras en necesitar este reto. ¿Comenzamos?  
¡A por ello!



## EJEMPLOS DE ACCIONES SIMPLES

1. Publica una encuesta.
2. Sigue 5 hashtags que tu cliente ideal está siguiendo.
3. Responde a todos los comentarios de tu última publicación.
4. Cambia tu foto de tu perfil.
5. Comparte tu frase favorita.
6. Reserva 10 min para limpiar tu cuenta de IG (deja de seguir bots o cuentas inactivas).
7. Comparte una foto de tu ciudad (agrega el hashtag de geolocalización).
8. Envía un DM GENUINO a tus 5 seguidores más recientes.
9. Comparte un TIP sencillo.
10. Crea un FREEBIE (descargable gratuito).

## ACCIÓN EXTRA!

Descubre 5 cuentas destacadas dentro del instagram explore (la lupa de la parte inferior de la pantalla) y deja 1 comentario GENUINO por cuenta.





## 11. PLANIFICA EL CONTENIDO DE UNA SEMANA

Nombra 3 problemas que tu cliente ideal tiene y que tú puedes resolverle. Comparte la historia de cómo nació tu emprendimiento. Comparte una lección que haz aprendido en todo este tiempo. Comparte la foto de tu producto resolviendo una pregunta frecuente. Nombra de 3 a 5 beneficios de tu producto y ¡crea un CARRUSEL!

## 12. CONTACTA CON UN CLIENTE PASADO

Crea un correo con preguntas tipo cuestionario para crear el testimonio de este cliente. ¡Puntos extra si logras que te escriba algo! Esta info la puedes compartir como reseña ¡dos veces! Una compartiendo la reseña tal cual y otra dentro de un copy cuando hables de tu producto/servicio.





### 13. HAZ UN IGTV

Crea tu primer IGTV con un tema que manejes súper bien de tu propio negocio. Publícalo y no mires atrás. El secreto está aprovechar que nuestras cuentas son pequeñas para ganar práctica!

---

### 14. COMPARTE UN DETRÁS DE CÁMARAS EN STORIES O REELS

Este detrás de cámaras puede incluir información de como es un día en tu vida normalmente, cómo creas ese producto.

---



### 15. MARCA EN TU AGENDA TU PRÓXIMO LIVE

En este LIVE da igual si nadie te ve en VIVO. Ya luego te podrán ver en la repetición. Haz una lista de temas a tratar como: Introducción, 3 preguntas frecuentes y forma de contactarte/comprar/marcar una reserva.

---



# Trabaja menos reutilizando tu contenido

16. Reutiliza un blog y transfórmalo en un IGTV o en una publicación. Toma los puntos más importantes y listo!

17. Comparte una publicación que compartiste hace 6 meses o un año utilizando una imagen distinta.

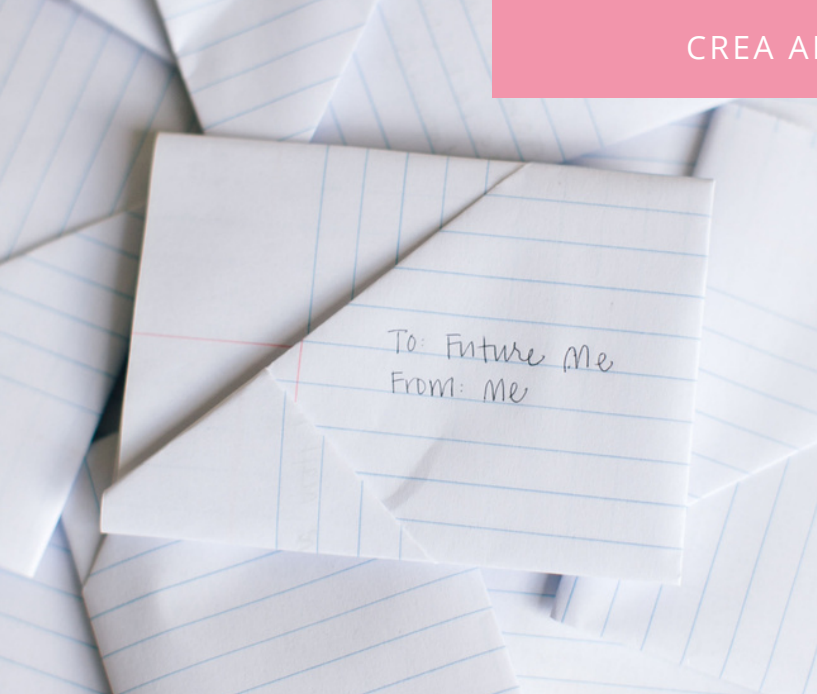
18. Comparte tu publicación más exitosa en formato REEL.

19. Elige una publicación con información valiosa de la que te sientas orgullosa. Compártela en formato blog dentro de tu web y anuncia ¡NUEVO BLOG!



## 20. EMPIEZA TU BIBLIOTECA DE HASHTAGS

Haz una biblioteca de hashtags con TODOS los hashtags que has utilizado en el pasado. Empieza con los de este mes. Divídelos por temas o de 30 en 30 en un lugar donde siempre los tengas a mano.



Las alianzas son un win win siempre y cuando compartan audiencias similares

21

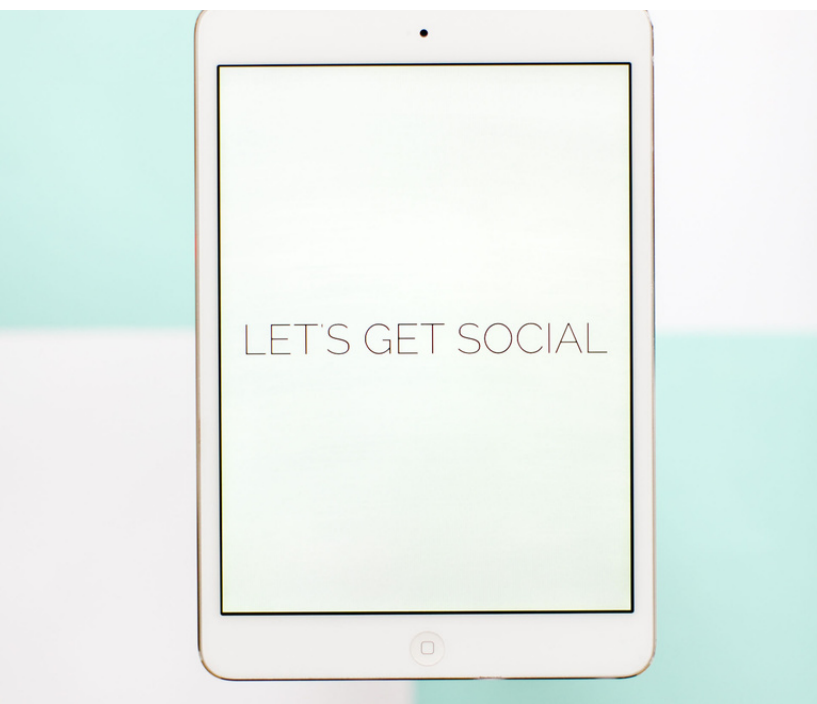
Comparte el contenido de 3 cuentas que te inspiren o desees apoyar ya sea en tu feed o en tus stories. No te olvides de mencionarlos por si ellos comparten esa mención.

22

Agenda tu próximo LIVE entrevistando a esa experta que complementa aquello que ofreces y pueda aportarle valor a tu comunidad.

23

Invita a esa experta que complementa aquello que ofreces a tu blog. No te olvides de dejar un enlace directo a tu web o a su cuenta de Instagram por si tu audiencia desea contactarle.



## EJEMPLOS DE ACCIONES SIMPLES

24. Comenta en 5 cuentas que sigues GENUINAMENTE y sigue 5 hashtags que tu cliente ideal está siguiendo.
25. Responde a todos los comentarios de tu última publicación.
26. Planifica tu próximo GIVEAWAY en alianza con una cuenta que pueda aportarle valor a tu comunidad.
27. Comparte algo que aprendiste del último podcast o libro que leíste.
28. Sigue la cuenta de una colega dentro de tu misma industria.
29. Comparte una historia divertida con la que tu audiencia se pueda relacionar.
30. Comparte algo por lo que estás agradecida e invita a tu audiencia a hacer lo mismo en tus comentarios.

### ¡ACCIÓN EXTRA!

Déjale una reseña en Facebook, Google o DM en Instagram a aquel pequeño negocio que tanto amas y que necesita tanto leer tus palabras.



# QUEREMOS TRABAJAR CONTIGO

Esperamos que estas ideas te hayan ayudado. Si todavía no tienes la estética de tu marca definida o una web donde ofrecer este Lead Magnet estaremos encantadas de ayudarte.

Estamos a un paso de crear esa cuenta de instagram o página web que te representen.

¿Te animas a trabajar con nosotras?

[SI QUIERO TRABAJAR CON  
DEKAM](#)

