

Lanzamiento express en Instagram

¿Qué es un lanzamiento y para qué sirve?

Un lanzamiento es una estrategia de marketing que tiene como objetivo introducir un producto o servicio al mercado.

Es la unión de varias acciones estratégicas que permiten crear interés y curiosidad en la audiencia de tu producto o servicio para impulsar y obtener picos de venta importantes.

Instagram es una patita importante en nuestro lanzamiento express, que nos ayudará muchísimo a comunicar nuestro nuevo servicio o producto gracias a su variedad de formatos.

Ejemplos de lanzamientos

Las pelis son un gran ejemplo de la importancia de un lanzamiento. Ves un trailer que te genera expectativa y ves publicidad por diversos canales on y off line.

Netflix es uno de mis favoritos en lanzamientos. Utiliza las redes sociales para generar la expectativa de una nueva serie o temporada de manera muy creativa y adaptada a cada país. Tanto que se hacen virales.

Ejemplos de lanzamientos



♡ 43 15:29 - 15 ene. 2020



Tipos de un lanzamiento

Jeff Walker

Webinar o lives

Sorteos

Retos

lanzamientos betas

Listas de espera

Lanzamientos con aplicación o filtro para programas premium

Fases de un lanzamiento

1. Activación y educación

En esta fase vas a generar contenido que eduque a tu cliente potencial sobre el tema del que tratará expectativa tanto en los posts, lives, reels, IGTV y toda la comunicación que hagas.

Se recomienda empezar mínimo unos 2 a 3 meses antes de lanzar.

Fases de un lanzamiento

2. Interés, expectativa y captación

En esta fase vas a generar expectativa sobre tu servicio o producto para despertar interés por parte de tus seguidores al mismo tiempo que captas sus datos a través de un lead magnet, un formulario, un reto.

Fases de un lanzamiento

3. Lanzamiento

En esta fase lanzas tu servicio o producto al mercado y enfocas toda tu energía en la promoción. En esta fase es importante jugar con la escasez para incentivar e impulsar las ventas.

Pasos para hacer tu lanzamiento en Instagram

Paso 1.

Debes tener una comunidad activa. No importa el número de seguidores siempre y cuando tengas buen engagement.

También se recomienda tener una lista de correos para apoyar el lanzamiento.

Paso 2.

Escoge la fecha de tu lanzamiento

Recuerda mínimo 3 meses

Paso 3.

Crea la hoja de ruta con las acciones puntuales que necesitas para tu lanzamiento. Puedes hacerla en un documento word o google docs

¿Qué necesitas para lanzar?

Crear el curso, definir plataformas, lead magnet, precio, validación, video de lanzamiento, posts de lanzamientos etc.

Paso 4.

Una vez tengas claras las acciones que necesitas para lanzar tu servicio, producto o infoproducto, viene la ACCIÓN.

EJECUTA TODAS LAS ACCIONES DE TU HOJA DE RUTA.

ACCIONES PUNTUALES EN INSTAGRAM

MES 1

1. Crea un banco de contenidos
2. Educar a tu comunidad con contenido de valor sobre el tema de tu servicio o producto.
3. Utiliza todos los formatos para esto. Stories, posts, IGTV, Reels, Lives

ACCIONES PUNTUALES EN INSTAGRAM

MES 2

1. Genera expectativa, ve contando cositas o pinceladas de que se viene algo especial.

Anuncialo en stories, en tus posts, en lives y Reels y mail (si tienes lista)

Utiliza los stickers de cuestionario, encuestas y preguntas.

ACCIONES PUNTUALES EN INSTAGRAM

MES 3

Día del lanzamiento:

Crea un post, historias o lives con la gran noticia.

Pon el link de venta en la bio

Pídele a instamigas que te ayuden con la difusión

Te recomiendo hacer algo diferente y creativo cómo un video acompañado de storytelling para captar la atención de tu audiencia. Un carrusel con toda info.

Ej. Susana Torralbo

Utiliza la escasez

ACCIONES PUNTUALES EN INSTAGRAM

Post lanzamiento te recomiendo:

Compartir testimonios de personas que te hayan comprado

Ellas o ellos ya son parte de...

Hacer un sorteo

últimos días de promo de lanzamiento

Resumen:

Un lanzamiento es una estrategia que te ayuda a generar ruido sobre tu nuevo producto o servicio con el fin de que tu audiencia se entere de los beneficios y quiera comprarlo.

Para generar ventas con tu nuevo producto o servicio debes hacer una hoja de ruta con las acciones puntuales para pasar con éxito por cada una de las fases.

Fases:

- Activación y educación: mes 1, educa a tu comunidad con contenido relacionado a tu servicio o producto.
- Interés expectativa y captación, cuéntale a tu comunidad qué estás preparando algo muy especial sin desvelar todo.
- Lanzamiento, ya con la audiencia caliente y con la curiosidad activada, lanza tu servicio o producto y recuerda hacer alguna oferta y generar escasez.

Ejemplos de un post expectativa y un video spot de lanzamiento

<https://www.instagram.com/p/B5m4qLoqyKi/>

<https://www.instagram.com/p/B55smpEFryJ/>

Lanzamiento para productos.

Para lanzar productos físicos te recomiendo seguir las fases y sobre todo generar expectativa con pinceladas del proceso, compartiendo pistas con tus seguidores de que será lo que estás preparando. Jugar con las stories y los stickers.

Por último un video tipo spot sería muy interesante.