ESTRATEGIAS

Para Vender tu Arte en Instagram

Incluso sin tener miles de seguidores o si crees que no es posible.

POR BRUNO ACOSTA

Si eres Artista con "A" mayúscula, y quieres salir adelante obteniendo el reconocimiento que te mereces, estas estrategias son para ti.

©2020 Bruno Acosta | Todos los derechos reservados.

Primeramente, quiero felicitarte por acompañarme en esta lectura.

Si estás aquí conmigo, significa que no eres un artista cualquiera. Eres uno que quiere prosperar, salir adelante, incluso sin tener muchos seguidores o si aún consideras que tu trabajo no es "bueno lo suficiente".

Déjame decirte que también pasé por la misma situación...mis padres no creían en mí y tampoco mis amigos.

En la escuela, tanto en secundaria como en primaria, nunca me enseñaron a valorar las artes, que era lo que amaba hacer. Por eso decidí buscar toda la información que pudiera, por mi propia cuenta, y además probar distintas estrategias a través del ensayo y el error.

Di varias caídas...muchas. Incluso pensé en desistir, porque creía que eso no era para mí o que no tendría un buen futuro.

Lo que aprendí con estas caídas, y luego de leer muchos libros es que, sin lugar a dudas, el factor más fundamental dentro de cualquier emprendimiento, sea el que sea, es el siguiente: CONOCIMIENTO.

Si no tienes el conocimiento práctico de lo qué debes hacer y cómo lo debes hacer, seguirá siendo imposible a tus ojos. Pero cuando aprendes las estrategias que los grandes han utilizado, obtienes los mismos resultados.

Acuérdate de esta frase: "**El éxito deja pistas**".

Esta es una guía práctica para que apliques ahora mismo lo que estás a punto de aprender, y puedas comenzar a obtener reconocimiento y ventas de tus trabajos.

©2020 Bruno Acosta | Todos los derechos reservados.

ESTRATEGIA 1

Entiende que las personas compran siempre con un motivo por detrás.

Las personas entrarán a tu perfil y se toparán con todos tus dibujos y tus cuadros. Verán que son muy bonitos y luego seguirán chismeando el perfil de las demás personas.

Hazte esta pregunta sincera: ¿Qué es lo que muestras en tu perfil?, ¿Muestras apenas tus trabajos?

Recuerda esto: las personas que ven tus fotos y entran a tu perfil, deben ver a tu trabajo "tangibilizado", "puesto en escena", "colocado en contexto".

Es mucho más fácil vender un cuadro si tienes una foto de él sobre una pared y algunas flores al lado. En este caso, estás tangibilizando tu trabajo, le estás dando una función, esa función es decorar, y las personas están en Instagram buscando formas diferentes de decorar sus hogares.

Prueba sacar fotos de tus dibujos enmarcados o con los cuadros sobre una pared. Puedes utilizar una plantilla de un living o marco y luego pegar la foto de tu dibujo como lo hago yo.

©2020 Bruno Acosta | Todos los derechos reservados.

ESTRATEGIA 2

Comparte prueba social de quienes ya te han comprado.

Los testimonios son ultra poderosos, úsalos a tu favor siempre que puedas.

Sigo a muchos artistas que utilizan esta estrategia. Cada vez que venden un cuadro o dibujo, le piden al cliente que se saque una selfie con el dibujo mientras sonríen, para publicarla en sus perfiles o en las historias.

Esto llama muchísimo la atención de las demás personas porque demuestra que pueden confiar en ti y que trabajas de forma más seria, obteniendo así más clientes.

Las decisiones de las personas se basan en las decisiones de las demás personas.

Un restaurante que está más lleno, transmite la imagen de que su comida es muy rica. En cambio, un restaurante vacío, transmite la idea de que no es rica y por eso muy poca gente come ahí.

Si muestras que muchas personas ya han adquirido algo de tu parte, harás literalmente un efecto "bola de nieve" con tus futuros clientes.

©2020 Bruno Acosta | Todos los derechos reservados.

ESTRATEGIA 3

Quieras o no, debes sí intentar capturar el máximo de seguidores posible.

Son tus seguidores los que van a transformarse en tus clientes, por eso no dejes de darle la debida importancia a aprender cómo los obtienes.

Recomiendo mucho que comiences a estudiar cómo funciona el algoritmo de Instagram, qué tipo de publicaciones utilizar y además el horario correcto de publicar. Eso marcará una gran diferencia porque si utilizas las publicaciones correctas y con la frecuencia correcta (sí, suena cliché, pero es importante...), lograrás que más personas vean tus posts y te sigan.

Ah, y no olvides utilizar los hashtags adecuados y con las palabras clave que describa tu post.

Puedes utilizar hasta 30 hashtags diferentes en tus publicaciones, así que aprovecha al máximo esta funcionalidad.

Piensa que lo que más quieres para generar ventas es lograr máxima exposición. Osea, hacer de todo para que las personas te conozcan.

Cuantas más personas te conozcan, significa que tienes más posibilidades de venderles tu trabajo. No es lo mismo intentar venderle a 80 personas, que venderle a 8.000 personas.

Y no, realmente no tengas vergüenza de auto-promocionarte. ¡Es parte de tu trabajo!

©2020 Bruno Acosta | Todos los derechos reservados.

ESTRATEGIA 4

Entiende y descubre la demanda que hay para el tipo de trabajo que produces.

También en el mundo del arte, existen diferentes niveles de mercado para los distintos tipos de obras.

Hoy día, lo que más se vende es el arte abstracto y contemporáneo, pues las personas suelen adquirir este tipo de obras especialmente para decorarla con la decoración propia del hogar. Obras abstractas combinan con prácticamente cualquier pared y a las personas les suele gustar mucho.

Si eres retratista, también tienes posibilidades, pero solo si dibujas o pintas a personajes que a las personas les suele gustar.

Por ejemplo, un seguidor una vez me preguntó por qué no lograba vender sus dibujos. Entré a su perfil y lo revisé para ver qué publicaba...percibí que tenía retratos (muy buenos) de personas aleatorias, que no eran conocidas por nadie.

El problema es que las personas compran siempre con un interés por detrás, y compran si se identifican con la obra. Tienes más posibilidades de que alguien quiera comprarte un dibujo de un jugador de fútbol que admiran, y no el de una persona aleatoria que no conocen.

Busca entender los gustos de tu audiencia con preguntas y encuestas. Pregunta qué series o películas les gusta y qué cantantes suelen admirar.

Tu estrategia será la de producir muchos dibujos en torno a estas respuestas, así tendrás más posibilidades de generarles el deseo de obtener una obra tuya.

En resumen, produce siempre lo que las personas desearían comprar.

©2020 Bruno Acosta | Todos los derechos reservados.

ESTRATEGIA 5

Colabora con influencers de tu ciudad.

Esto es potente y además, es muy novedoso.

Busca el contacto de varios influencers de tu ciudad, pueden incluso ser pequeños influencers que ves que están en constante crecimiento. A ellos les ofreces un dibujo o retrato a cambio de exposición dentro de su perfil.

Algo que puedes hacer es combinar con el influencer de que publique una selfie sosteniendo el dibujo en su perfil y grabe algunas historias recomendando tu trabajo y pidiéndole a sus seguidores que te contraten para hacer pedidos.

Al comienzo estaba bastante dudoso de si esto funcionaba...pero funciona, y funciona mucho.

Sucede porque estas personas logran convencer y persuadir a sus seguidores muy fácilmente, y es por esto que las tiendas los contratan para divulgar sus productos.

Deberías hacer lo mismo y entrar en contacto con ellos para negociar tu trabajo a cambio de exposición por parte de ellos, así logras muchísimos nuevos clientes (y seguidores).

¡Luego me cuentas!

©2020 Bruno Acosta | Todos los derechos reservados.

ESTRATEGIA 6

Pide que te compren, sin vergüenza.

Algo muy común que veo en los artistas, es que sienten miedo o verguënza de decir que venden sus trabajos. Esto es un mito.

No pienses que a las personas les vas a caer mal por ofrecerles lo que haces. Es parte del trabajo hacer que sepan que tienes algo que les puede gustar, incluso para regalar a otra persona.

Recomiendo que diseñes plantillas con precios, hagas historias y armes publicaciones exclusivas para vender.

Por ejemplo, puedes hacer un video para tus historias en donde comentas que realizas un descuento para las personas que hagan su pedido hasta una fecha determinada. Incluso puedes publicar una imagen en tu feed con el mismo motivo.

Ofrece lo que tienes y di sin miedo que eso está a la venta. Las personas muchas veces necesitan más orientación, y no van a adivinar si no les cuentas.

Sé siempre muy claro.

Claro, ¡no abuses mucho realizando muchas publicaciones siempre de ventas! Debes sí o sí intercalar con otras publicaciones en donde interactúas con tu audiencia de otra manera, mostrando más tu proceso creativo y obras terminadas colocadas sobre la pared, para generarles el deseo de tenerlas.

©2020 Bruno Acosta | Todos los derechos reservados.

ESTRATEGIA 7

Ofrece diferentes productos, para diferentes bolsillos.

La realidad es que no todos pueden comprar un cuadro de $500 USD. Por eso debes pensar en diferentes productos y servicios que puedes ofrecer, para que personas de cualquier situación y clase social puedan tener acceso.

Esto es, puedes vender tus obras en diferentes tamaños, colocándoles un diferente precio según sus tamaños. También puedes hacer impresiones en alta resolución de tus obras y vender la hoja a un precio muy accesible, quedándote con la original.

Tienes que generar la posibilidad de que las personas puedan adquirir lo que ofreces, ofreciéndolo a distintos precios posibles.

Claro, cuando pagan más, el beneficio será siempre mayor, sea por el tamaño o algún extra que ofrezcas.

Piensa y repiensa en cuánto estás cobrando por tu trabajo, pues eso puede estar frenándote porque intentas vender un artículo de lujo a alguien que no tiene como pagarlo.

No significa que no le debas dar valor a tu trabajo, mucho por lo contrario.

Significa que de igual manera tienes que crear la posibilidad de hacer copias o utilizar alguna herramienta para que puedas ofrecerles a estas personas lo mismo, pero a un precio más accesible para que puedan pagarte.

©2020 Bruno Acosta | Todos los derechos reservados.

EL PRÓXIMO PASO

Bien, con lo que has aprendido en las páginas de este material ya puedes comenzar a vender tu arte en Instagram de forma recurrente y profesional.

Claro que debes de tener en cuenta lo siguiente: tener conocimiento y saber es muy bueno, pero si no lo llevas a la práctica, es en vano.

Debes colocar en práctica y a partir de ahora todo lo que has aprendido aquí. Y para que realmente lo hagas, voy a dejarte 3 desafíos para que los hagas durante la próxima semana.

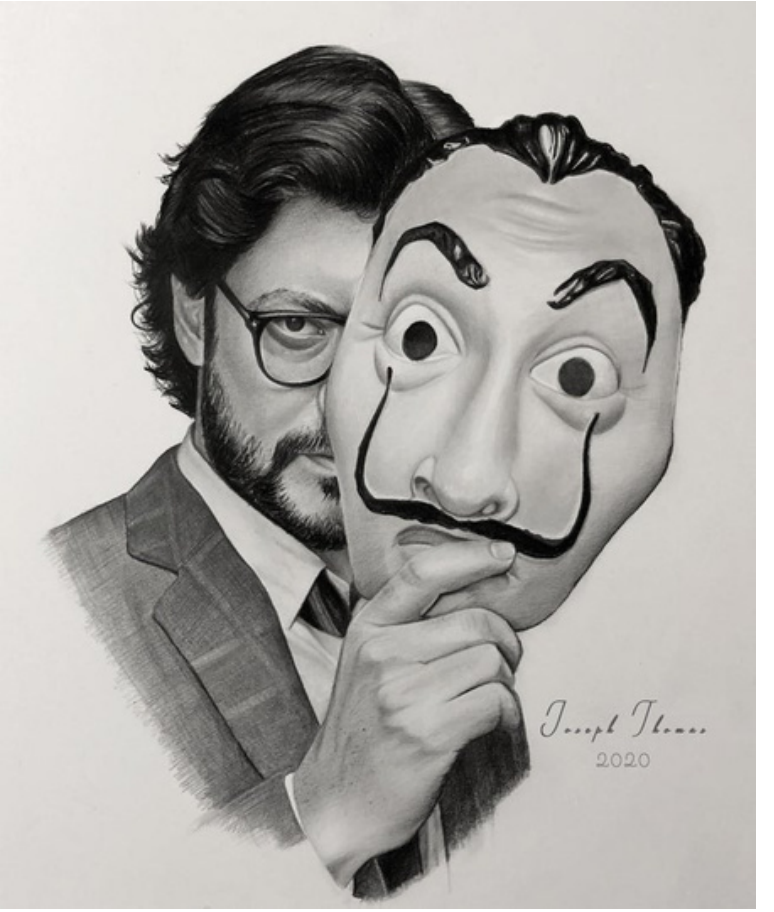
©2020 Bruno Acosta | Todos los derechos reservados.

PRIMER DESAFÍO:

Averigua qué le gusta a tus seguidores haciendo una encuesta preguntando cuál es su serie de televisión favorita. Luego, a partir de lo que hayas descubierto, elige a la serie más votada y realiza una ilustración en torno a ella y comparte en tu perfil.

De esta manera, no estarás dibujando por dibujar, y sí dibujarás algo que tus seguidores desearían tener.

Aquí dejo un ejemplo:



Créditos: @josephthomasart

©2020 Bruno Acosta | Todos los derechos reservados.

SEGUNDO DESAFÍO:

Realiza un montaje de tu dibujo con la "puesta en escena" dentro de una moldura o mostrando contexto en la pared de un living. Publica esta imagen al día siguiente de haber publicado el dibujo.

Busca tutoriales en Youtube si no sabes cómo hacerlo.

Aqui dejo un ejemplo:

©2020 Bruno Acosta | Todos los derechos reservados.

TERCER DESAFÍO:

Utiliza la fotografía de tu dibujo como fondo y realiza un diseño en Canva donde muestras en la propia imagen, una oferta de tu trabajo.

Utiliza un texto para generar urgencia y ofrece un descuento con fecha límite.

Comparte, además de este post en tu feed, un video en tus historias en donde apareces tú hablando sobre tu dibujo. Dí a las personas que lo pueden adquirir a un precio especial si lo compran mientras dure esa historia (por 24hs). Recuerda que lo deberás llevar a enmarcar, y sumarás ese valor que pides a lo que te cuesta enmarcar.

Aquí un ejemplo y cómo puedes impulsar la oferta con el texto:

Dí que está a la venta.

"Tangibiliza" el dibujo. Lo muestras como una pieza decorativa en un marco.

Tachas el precio original y escribes el precio con descuento.

Creas urgencia y escacez.

Llamas a la acción.

©2020 Bruno Acosta | Todos los derechos reservados.

Para ti que has llegado hasta aquí, quiero felicitarte por tu interés y ganas de mejorar en tu emprendimiento.

Eres apenas un 2% de los artistas que son realmente valientes y creen que sí pueden vivir de esto.

Deseo que tengas éxito en todo lo que emprendas y logres todas tus metas, para que puedas contarle a tu familia y amigos que conseguiste. Eso llenará de orgullo a tus seres queridos.

Lo más importante es creer que es posible y, de esa manera y con el tiempo, sucederá.

Cree en tu potencial y energía.

Quiero contarte que además de lo que leíste aquí, estoy armando el lanzamiento de algo gigante que promete ayudarte, con un desglose de absolutamente todas las estrategias de venta que utilizo y que me han sacado de cero a generar ventas recurrentes de mis obras, todos los meses, y cómo tú puedes literalmente copiar y pegar lo que hice.

Claro que no será una fórmula mágica, y tendrás que seguir de forma determinada lo que voy a enseñarte.

Cómo ya has ingresado con tu correo, te avisaremos cuándo haremos el lanzamiento para que participes de algunas clases 100% gratuitas que estamos armando para ti, para que tripliques tus resultados y puedas vivir del arte de una vez por todas, con las estrategias que solo los grandes artistas del mercado utilizan.

Nos veremos pronto...!

©2020 Bruno Acosta | Todos los derechos reservados.

7

ESTRATEGIAS

Para Vender tu Arte en Instagram

Incluso sin tener miles de seguidores o si crees que no es posible.

por Bruno Acosta

Octubre 2020

#enjoytheprocess

@brunoacosta.art

www.brunoacosta.net