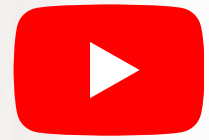


10 tips



*para hacer crecer tu canal de YouTube y
convertirte en un experto en tu nicho*



Agus de Anchorena

TIP #1:

Investiga y estudia antes de ponerte a grabar

¿Alguna vez filmaste un video o publicaste un contenido que pensabas que era genial, pero al final tuvo muy pocas vistas, comentarios y likes?

Creeme que estuve ahí y entiendo esa frustración. Crear contenido para YouTube toma tiempo y dedicación por que lo que si estás pensando en embarcarte en este genial camino de crear tu canal de YouTube, te sugiero que tomes atención a este primer consejo y así evitar que tus videos terminen perdidos en YouTube sin ninguna vista más que la de tu mama y tus mejores amigos!

Lo primero que necesitamos entender sobre YouTube es que es un **buscador**. De hecho, es el segundo buscador más grande del mundo, después de Google. Que dicho sea de paso, ¡Es el dueño de YouTube!

La gente va a YouTube para buscar respuestas a sus preguntas y soluciones a sus problemas. ¡Y buscan cosas de cualquier tema! Desde ¿Cómo hacer un huevo poché? A ¿Cómo armar un sitio web?

Lo que tienes que hacer entonces es identificar una demanda determinada (un nicho) y crear videos que sean relevantes para esa audiencia. Tus contenidos tienen que agregar valor. Es por esto que los tutoriales o videos explicativos son de los mejores tipos de videos para hacer crecer tu canal.

¿Cómo elijo mi nicho y cómo elijo los temas correctos para mis videos?



1. IDENTIFICA TUS CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES

El primer paso en el proceso de investigación es tomarte al menos una media horita para pensar y **escribir todas las habilidades y conocimientos que ya tienes**. Lo que te gusta, lo que te divierte, lo que te apasiona. Cosas de las cuales te sentirías seguro de enseñarle a otros.

Esta lista puede ser tan larga o tan corta como quieras, solo tienes que pensar un poco y bajarlo a papel. Una vez que logres definir cuál va a ser tu nicho, el tema de tu canal, lo que vas a hacer es crear una lista de posibles temas de videos para tu canal. Lo ideal es que esta lista la vayas agrandando todo el tiempo. La investigación tiene que ser un proceso constante.

Te sugiero que elijas un nicho y un tema que te encante y que te apasiona. Cuando lograrás encontrar eso, vas a notar que se te hace todo mucho más fácil.

2. PREGUNTAS FRECUENTES

Ahora que ya tienes por escrito una lista con todas tus habilidades y el tema principal de tu canal, es hora de pensar cuáles son las preguntas más frecuentes que se hace tu audiencia target o potenciales clientes.

¿Cómo se qué busca mi audiencia?

Es super simple. Te recomiendo que empieces por buscar vos misma en Google. Puedes Googlear “FAQ” (en inglés “frequently asked questions”) o “preguntas frecuentes” y el tema de tu canal y mira cuáles son los primeros resultados de búsqueda. Crea una nueva lista con todas las preguntas. Estos van a ser todos potenciales contenidos para tus próximos videos.

¿Qué pasa si todavía no tengo una audiencia target o un negocio con clientes?

Es una pregunta muy válida. Solo tienes que seguir leyendo esta guía. Prometo que te lo voy a responder más adelante en el siguiente paso.

3. RESULTADOS BASADOS EN DATA

El marketing de internet es un negocio enfocado 100% en datos. Es super importante que aprendas a leer la data y saber dónde buscarla. Armandando una lista de contenidos basados en data, van a aumentar muchísimo las chances de que tus videos sean realmente exitosos, ya que vas a estar creando contenidos de temas con buena demanda y esto va a hacer que tu canal consiga tráfico orgánico.

¿Cómo me doy cuenta si mi video va a tener buena demanda?

Te recomiendo usar el Gestor de palabras claves de Google o Google Keyword Planner. Esta es una herramienta espectacular. Y lo mejor de todo, ¡Es totalmente gratis! ¿A quién no le gustan las herramientas gratis?

Lo único que tienes que hacer para poder empezar a usarla es crear una cuenta en ads.google.com. Fíjate que te va a pedir que ingreses los datos de una tarjeta de crédito, pero no te preocupes, eso es solo por si más adelante decidís que quieres correr alguna campaña con anuncios de Google. Por el momento no vamos a correr ninguna campaña, por lo que no te van a cobrar nada en la tarjeta.

Google Ads | Plan de palabras clave

1 de 2 > No se está publicando ninguno de sus anuncios - Sus campañas y

Nombre del ... Ubicaciones: Todas las ubicaciones Idioma: Español Redes de búsqueda: Google y socios de b

COMENZAR CON PALABRAS CLAVE COMENZAR C

Ingresar productos o servicios que estén estrechamente relacionados con su empresa

como quemar grasa

Incluir nombres de marcas en los resultados

Ingresar un dominio para utilizarlo como filtro

https://

OBTENER RESULTADOS

Agus de Anchorena

Crece tu marca personal en YouTube y convierte a tus suscriptores en ventas

El Gestor de palabras claves de Google te va a ayudar a identificar cuáles son las frases o palabras que está usando la gente, tu audiencia target para buscar en Youtube.

Por ejemplo si eres una entrenadora personal y vas a crear videos sobre salud, bienestar y entrenamientos, podrías hacer un video sobre “¿Cómo quemar grasa abdominal?”

Palabras clave que proporcionó		
<input type="checkbox"/> como quemar grasa	De 10 K a 100 k	Bajo

Pro tip: Fíjate de elegir que los resultados de búsqueda incluyan Google y YouTube, selecciona tu idioma y los países de tu audiencia target.

Ubicaciones: Todas las ubicaciones Idioma: Español Redes de búsqueda: Google y socios de búsqueda Últimos 12 meses noviembre de 2018-octubre de 2019

QUEMAR GRASA Se incluyen nombres de marcas Guardado hace 34 días [DESCARGAR IDEAS PARA PALABRA](#)

Búsqueda: + dieta + quemadores de grasa + quemagrasas + quema grasa natural + para quemar grasa + pastillas quema grasa + perder grasa

Busca palabras claves que tengan al menos 1.000 búsquedas mensuales

Al momento de usar el Gestor de palabras claves de Google, es importante escribir las palabras clave tal cual tu audiencia las escribiría en el buscador.

Por ejemplo, si escribís solamente la palabra "presupuesto" no obtendrás buenos resultados porque sería una búsqueda demasiado amplia.

Por lo tanto, para obtener resultados más precisos es mejor buscar FRASES de palabras clave como por ejemplo "cómo hacer un presupuesto"



@agusdeanchorena



Agus de Anchorena

CANTIDAD DE VISITAS VS CANTIDAD DE SUSCRIPTORES:

Otra forma de saber si tu video va a tener muchas vistas y si tu canal va a tener buena exposición es mirar otros videos sobre el mismo tema y comparar la cantidad de vistas que tuvo ese video con la cantidad de suscriptores.

Por ejemplo:



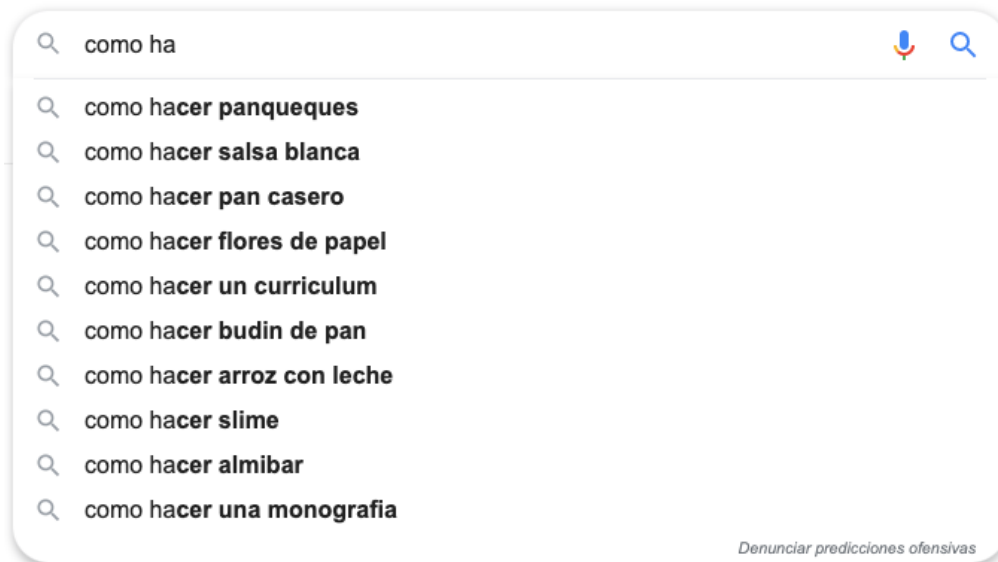
Mi video sobre “Marketing de afiliados para principiantes 2020” tiene más de 22.000 vistas pero mi canal tiene 5.910 suscriptores. Entonces si ves un video que tiene muchas más vistas que suscriptores, esto significa que el video está siendo encontrado en el buscador!

BARRA DE BUSQUEDA DE GOOGLE / YOUTUBE:

Las barras de búsqueda de Google y de YouTube también te dan una pista sobre qué temas deberías hacer videos en función de los 10 mejores resultados que aparecen en cuanto escribes la primer palabra:

Agus de Anchorena

Crece tu marca personal en YouTube y convierte a tus suscriptores en ventas



¡Todas estas búsquedas sugeridas que te aparecen son excelentes temas para hacer videos!

INTERACCIONES:

Un último consejo para crear excelentes contenidos en tu canal de YouTube es usando otras redes sociales como por ejemplo; Facebook, Instagram, Twitter o Pinterest.

Lo ideal es mirar cuentas que tengan tu mismo target de audiencia y ver las publicaciones que hacen en sus redes sociales y cuáles de esas tienen más "Me gusta", más comentarios y compartidos. Eso te va a indicar qué es lo que busca tu audiencia de vos cuando se trata de contenido.

TIP #2: Crea un buen guión para tus videos

Para crear contenidos espectaculares y hacer crecer tu canal de YouTube, necesitas que tus videos tengan un buen guión, un buen script.

Un buen guión para que tu video funcione en YouTube deber tener:

1. Introducción: La intro de tu video no debería durar más de 15 segundos. ¡Tu audiencia quiere llegar al contenido del video lo antes posible! Si no obtienen lo que están buscando rápido van a dejar de verte.

2. Avance y promesa: Quieres asegurarle a tu audiencia que llegaron al lugar correcto entonces lo que puedes hacer es anticiparles que es lo que van a aprender si se quedan hasta el final de tu video. Como por ejemplo decir: "Si te quedas hasta el final de este video vas a aprender como hacer un buen guión para tu video".

3. Numera tus consejos o Tips: Si cuentas en tu video que vas a dar 6 Tips para aprender a hacer algo, es muy probable que logres generar intriga en tus visitas para que se queden hasta el último Tip. Acá es donde tienes que generar valor. Tienes que compartir contenido valioso.

4. Llamado de acción: Pídele a tu audiencia que den "Me gusta" a tu video y que se suscriban a tu canal y cuéntales que vas a estar subiendo nuevo contenido todas las semanas. Esta bueno que incluso elijas un día en particular y avisarle a tus suscriptores que por ejemplo todos los Miércoles vas a estar subiendo un nuevo video.

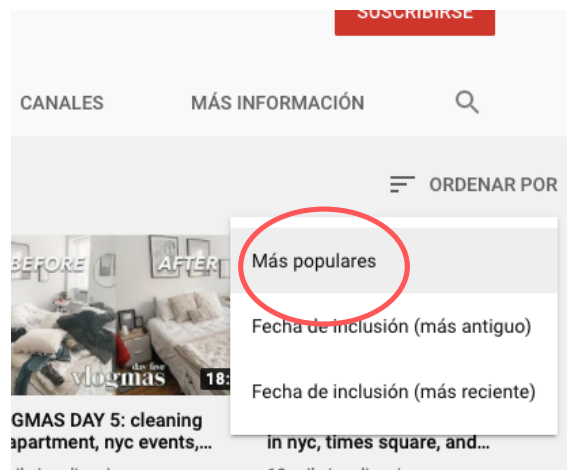


TIP #3: Hacé un análisis de la competencia

Podes saber qué es lo que a tu audiencia le gustaría aprender de vos aunque todavía no tengas una audiencia armada ni clientes. Lo que tienes que hacer ponerte a investigar y estudiar a los influencers expertos en tu tema para guiar tu contenido en la dirección correcta.

Para analizar a tus competidores para potenciales temas de tus videos tienes que:

1. Ir a YouTube
2. Elige el tema de tu video como mencionamos en el primer paso
3. Hace click en el nombre del canal del video mejor clasificado
4. Hace click en videos
5. Elegir la opción más populares



Como puedes ver en el ejemplo, te van a aparecer en el canal de tu competidor los videos que tuvieron más vistas primeros. Esto te da una buena idea de los temas que tu audiencia está buscando y te dirá que videos son los que mejor funcionan.

¡DALE A TU AUDIENCIA LO QUE BUSCA TU AUDIENCIA!

TIP #4: Enfocate en tu nicho

Es muy importante que elijas bien tu nicho y que te mantengas bien enfocado en ese tema que hayas elegido.

Uno de los errores más comunes es querer hacer un canal con múltiples temas. Está lleno de canales en YouTube que hacen esto y la verdad que se hace medio difícil encontrarles un hilo conductor. La realidad es que la única forma de hacer crecer rápido tu canal es enfocándote en un nicho y apropiándote de él. Tu objetivo tiene que ser convertirte en palabra autorizada e ir ganando relevancia en tu materia.

Si quieres empezar a ser reconocido como autoridad y atraer a tu audiencia target RAPIDO, los primeros 10 videos de tu canal tienen que estar enfocados en un mismo espacio, una misma industria o un mismo nicho.

Cuanto más te enfocas en un nicho, vas a tener más autoridad como experto en ese nicho y esto haría que los buscadores de Google/ Youtube quieran posicionar tus videos mejor!

TIP #5: La importancia de las palabras clave

Bueno, ya vimos en el Tip #1 como identificar y elegir tus palabras clave usando el Gestor de palabras claves de Google. ¡Ahora necesitas saber qué hacer con esas palabras clave!

Hay 4 lugares donde deberías ubicarlas para que Google pueda ver de qué se trata tu video y así rankearlo en los resultados de búsqueda. En orden de importancia son:

- El título de tu video
- La descripción de tu video
- Etiquetas de tu video
- El nombre del archivo de tu video



TIP #6: A VIRALIZAR

Seguramente te estarás preguntado **¿Cómo hago para volverme viral en YouTube?** La realidad es que volverse VIRAL no es lo más importante.

Es cierto que como negocio o marca volverse VIRAL trae atención y tráfico de forma inmediata, pero justamente lo bueno de YouTube es la atención a largo plazo y el tráfico que te trae todos los días. Una vez que logres empezar a aparecer en la primera página de YouTube en los resultados de búsqueda del tema de tu video, tu contenido va a estar siendo encontrado por nuevos potenciales clientes todos los días.

Acá es cuando vas a empezar a atraer nuevos potenciales clientes como un imán y cómo tus contenidos van a ser de excelente calidad, ¡Ellos van a estar felices de haberte encontrado!

¿CÓMO HAGO UN CONTENIDO "VIRAL"?

- **Valioso:** Tu contenido tiene que ser muy valioso para que tu audiencia te vea como un experto en tu nicho y tenga ganas de volver y saber más de vos. Todo se trata de aportar valor.
- **Interesante:** el contenido en tu videos debe ser de tu propia experiencia. Cuando creas contenido acerca de un tema del cual nunca nadie había escuchado antes te empiezas a destacar del resto.
- **Relaciones:** Una de las claves para armar tu base de suscriptores rápido es construir una tribu alrededor de tu canal. Para lograr esto tienes que conseguir que dejen comentarios en tus videos y deberías responder cada uno de esos comentarios lo antes posible. De esta forma, le demuestras a tu audiencia que les importas y que quieres mantener un vínculo con ellos.
- **Autoridad:** Tener autoridad hace que tus videos estén mejor rankeados en el buscador, lo que te lleva a ser más visto. Y la única forma de construir autoridad es enfocándote en tu nicho.



- **Largo Plazo.** Para que tu canal de YouTube sea exitoso y logres hacer crecer tu negocio y marca personal tus contenidos tienen que mantener un hilo conductor en el largo plazo. Así vas a lograr que a la larga, cada nueva visita que llegue a tu canal, en vez de mirar ese solo video al que llegó, va a mirar también tus otros videos, lo vas a convertir en un nuevo suscriptor y tal vez incluso en un nuevo cliente.

Estas armando un canal en Youtube pero no te olvides que tu audiencia target está en muchos otros lados también. Podes llegar a ellos desde:

- Otras redes sociales como Facebook, Instagram, Twitter...
- Con una lista de emails
- Blogs

PASO #7: Compartí en todas tus redes sociales

¡El trabajo no termina una vez que publicaste tu video en tu canal de Youtube! El paso siguiente es compartirlo con todos tus conocidos y en:

- todas tus redes sociales
- en tu lista de emails
- Enviálo directamente a cualquier persona o marca que mencionas en el video. A todos les gusta ver qué otros creadores de contenido los están mencionando en sus contenidos. De esta forma podrías conseguir por ejemplo que un influencer o una marca te agradezca tu mención en alguno de sus contenidos.

TIP #8: Interactuá MUCHO

Cuanto más interacciones (Me gusta, comentarios, nuevos suscriptores) tenga tu video, YouTube y Google se dan cuenta que es un contenido de calidad y que debería estar en el puesto número 1 en el ranking de búsqueda.

Para aumentar la participación en tus videos tienes que:

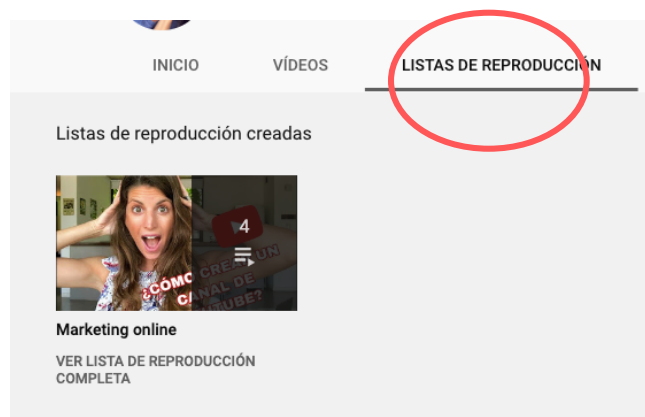
- Se la primer persona en dar Me gusta y tomate el tiempo de responder personalmente todos los comentarios sobre tu video.
- Durante tus videos hacele preguntas a tu audiencia y pídeles que dejen sus comentarios.
- Pide que te pongan "Me gusta".
- Pide que lo compartan.

TIP #9: Convertite en una voz autorizada

Una de las claves para hacer crecer tu base de suscriptores es construyendo autoridad en canal en YouTube y así convertirte en un referente y una voz autorizada.

¿Cómo construyo autoridad en mi canal?

1. Incrementa el tiempo de visualización del canal: Cuánto más tiempo logres mantener a tu audiencia tu canal, ¡mejor autoridad toma tu canal! Esto le demuestra a Google que tienes buena calidad de contenidos y que los usuarios eligen verte a vos en lugar de cualquier otro canal de tu nicho. Una forma fácil de aumentar el tiempo de visualización del canal es mediante la configuración de listas de reproducción.



Lo bueno de estas listas es que si alguien llega a un video tuyo, le van a aparecer videos relacionados y esto aumenta mucho las chances de multiplicar cada visita. ¡Algunos incluso pueden terminar viendo todos tus videos!

2. Nicho: como ya mencionamos, mientras más te concentres en tu nicho para crear contenidos, más autoridad vas a construir en tu nicho.

3. Interacción: para convertirte en LA autoridad en tu nicho, tu canal tiene que tener un alto ratio de interacción. (ver en los Tips anteriores de la guía cómo lograr esto).

TIP #10

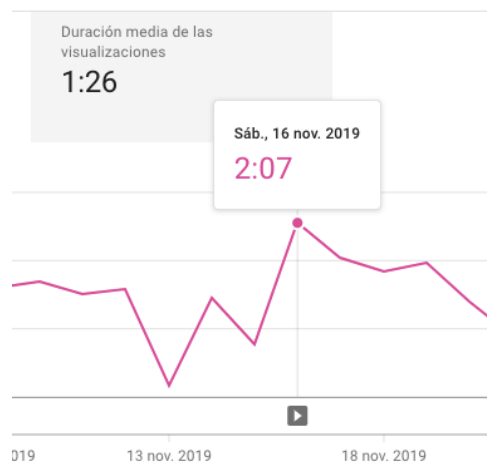
Ser exitoso a largo plazo

Para lograr que tu canal de Youtube sea exitoso a largo plazo hay que tener en cuenta dos cosas:

1. La longitud de tu videos:

Una de las cosas mas importantes para lograr que tu canal de YouTube sea **exitoso a largo plazo** es considerar **la longitud de tu video**, es decir cuántos minutos debería durar tu video. Para esto hay que considerar:

2. **La duración media de las visualizaciones:** Es decir cuanto tiempo promedio las personas se quedan viendo tu video:



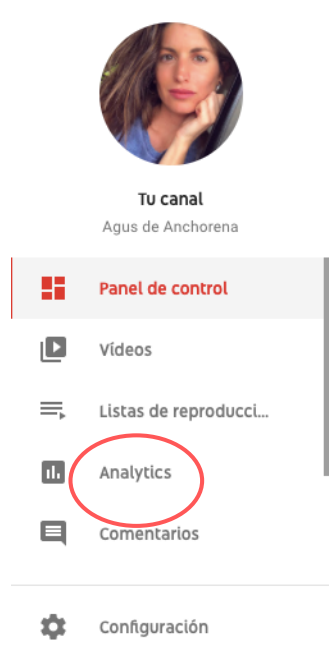
3.. **El tiempo de visualización:** cuánto tiempo una persona vio todos tus videos en total.



Agus de Anchorena

Crece tu marca personal en YouTube y convierte a tus suscriptores en ventas

Estas estadísticas las puedes ver en la sección de ANALYTICS de tu canal.



Tips importantes a la hora de mirar las estadísticas:

1. Siempre intenta **maximizar la duración media de las visualizaciones y el tiempo de visualización.**
2. Si el contenido de tu video es bueno considera **hacerlo más largo.**
3. Tiene en cuenta **el género de tu video.** Hay algunos géneros que demandan videos más largos, como por ejemplo el *gaming*, y otros como los *tutoriales* donde sí o sí tienen que durar menos. No te gustaría ver un tutorial de como reiniciar tu mac que dure 15 minutos por ejemplo. Podes tomar como referencia **a tus mentores y analizar la duración promedio de sus videos.**
4. **No tengas miedo de experimentar:** Aunque el experto en tu nicho haga videos de 6 minutos no quiere decir necesariamente que tus videos tengan que durar 20 o 2 minutos. Prueba y fijate como reacciona tu audiencia fijándote en tus Analytics.
5. **Deja algún dato extra al final de tu video** del cual tu audiencia no estaba esperando encontrar. Esto los va a sorprender y les va a generar intriga para que quieren ver más videos tuyos.



@agusdeanchorena



YouTube Agus de Anchorena

2 . Analiza la frecuencia en que publicas tus videos

Otro factor a tener en cuenta además del tiempo de visualización es pensar la frecuencia en que publicas tus videos. Es cierto que si tienes muchos videos publicados tu tiempo de visualización total va a ser mayor a que si tienes pocos videos publicados.

¿Qué tan seguido debería publicar mis videos?

Lo ideal seria publicar 1 o 2 videos por semana. Cuanto mas contenidos publicas, mas altas son las chances de que te vuelvas un experto en tu nicho.

Lo mas importante es ser **CONSTANTE** cuando publicas tus videos y no confundir a tu audiencia



BONUS TIP: LLEGA A UN PUBLICO MAS AMPLIO MEDIANTE COLABORACIONES

Las colaboraciones pueden ser una forma excelente de ampliar el alcance de tu canal. Una buena colaboración atraería a nuevos espectadores, lo que podría convertirlos en suscriptores. Además, las colaboraciones te permiten mejorar tu creatividad para sostener tu canal a largo plazo.

1. Conoce tus objetivos para realizar las colaboraciones:

Usa tus objetivos como guía para dar los pasos siguientes y crear buenísimas colaboraciones que sean compatibles con el enfoque principal de tu canal. Muchos creadores empiezan por experimentar con colaboraciones de su categoría actual y las diversifican cuando están preparados. Si bien puedes estar concentrado en las métricas que respaldan el crecimiento de tu canal, recuerda las expectativas de tu colaborador.

2. Expande tu alcance a regiones y categorías nuevas:

Las colaboraciones te permiten salir de tu zona de confort. Piensa en crear contenido para una región diferente o una categoría de contenido distinta.

Cuando hagas una colaboración en una **región nueva**, analiza tu distribución de público. Preguntate lo siguiente:

Agus de Anchorena

Crece tu marca personal en YouTube y conviértete a tus suscriptores en ventas

- **¿De dónde vienen la mayoría de mis espectadores?**

Los datos demográficos de YouTube Analytics incluyen un desglose geográfico de tu público. Si ves un país nuevo en “ubicaciones principales”, ponéte a pensar en cómo una colaboración puede ayudarte a atraer a los fans de ese país. Puedes buscar en ese lugar un creador compatible con una base de fans sólida.

- **¿Qué ubicaciones generan la mayor cantidad de tiempo de visualizaciones?**

La tarjeta de tiempo de visualización de YouTube Analytics incluye los datos sobre las impresiones, las vistas y el tiempo de reproducción. Lo que puedes hacer es filtrar por región o por país para ver la cantidad de tiempo que los espectadores de una ubicación seleccionada miraron tu video. Si muchos espectadores no suscritos de esa ubicación miraron tu contenido, ¡una colaboración puede alentarlos a suscribirse!

3. Cambia tu estrategia de contenido con formatos nuevos:

Lo bueno de las colaboraciones es que puedes probar un formato nuevo con mayor libertad creativa y después ver cómo responde tu público.

Pregúntate lo siguiente:

- **¿Qué formatos de video generan más participación?** Los datos de la retención de público de YouTube Analytics ofrecen una medición general de la eficacia con la que un video retiene al público. Compara formatos diferentes y revisa cuántos espectadores abandonaron el video mientras lo reproducían. En los videos con una alta retención de público, identifica un elemento común que puedas usar en otro formato como colaborador.
- **¿Qué quiere mirar mi público?** Al final de un video, pregunta rápidamente a los espectadores sobre otras ideas y anímalos a responder en los comentarios. También puedes usar una **tarjeta de encuesta** para contar las respuestas o hacer una encuesta en la pestaña **Comunidad**.
- **¿Cómo puedes ofrecer valor con tu contenido?** Si bien muchos videos pretenden entretener, los creadores han realizado videos que enriquecen o inspiran al público, y han sido exitosos con ellos. Considera producir colaboraciones de videos instructivos y, mira los comentarios.



4. Revisá tus resultados y planificá tus objetivos:

Después de publicar tu nuevo video de colaboración, fijate los resultados que generó. Tiene en cuenta que es posible que las métricas tarden un par de días en actualizarse en YouTube Analytics.

No todas las colaboraciones tienen el mismo impacto, tienes que pensar en tus objetivos con tiempo.

Revisa lo siguiente:

- *Datos demográficos*
- *Fuentes de tráfico*
- *Suscriptores*

