

Invertir en Instagram y facturar hasta 10 veces más

Noticias 24hs | 15-01-2021 | 19:29



Instagram globelusters

Esa es la propuesta de Xavier Fortuna, el empresario detrás de Globelusters, una agencia de marketing online que nació del éxito de la gestión personal que hacía de sus cuentas de Instagram.

Sus fórmulas y forma de trabajo viene directamente de las tendencias marcadas en Estados Unidos, país pionero de donde acaban importándose las nuevas formas de hacer marketing, pero pasados años. No es el caso de esta compañía, quienes utilizan sus contactos allí para seguir avanzando y formándose en este campo para dar servicio a todo tipo de empresas y sectores, desde el turismo hasta las empresas de energías renovables.

¿Estaba ya inmerso en el sector de la banca de inversión. Durante los últimos meses del Máster en Bolsa y Mercados Financieros que cursaba, no podía dedicar el tiempo necesario para gestionar las más de 30 cuentas de Instagram con las que contaba y que tenían entre 100.000 seguidores y 1 millón, así que decidí venderlas para acabar centrándome en concluir los estudios. Pero de repente, pasado ese momento y cuando ya había conseguido asentarme en la banca, vi que los informes de inversión que realizaba no sabía ni en qué acababan porque era eso, papel? explica.

Es en ese momento en el que decide apostar por lo que de verdad le llena. Conociendo bien el algoritmo de Instagram, y con más de 300.000 seguidores en su cuenta personal decide pasar de la banca de inversión a invertir en su propio negocio y trasladar su residencia a Barcelona, donde reside su prometida, para darse seis meses en el desarrollo de su proyecto y, finalmente, volver a la tierra que le vio nacer, Tarragona.

Es así como surge Globelusters, pivotando hacia un modelo donde se pudiera trazar la rentabilidad de la inversión adaptándose así a las nuevas corrientes del marketing digital.

¿Fue durante el confinamiento cuando pasamos de llevar redes a ofrecer también la posibilidad de trazar la rentabilidad de nuestro trabajo y no solo de llevar reputación y marca. El primer contrato es con una cadena de hoteles de la Costa Dorada y Andalucía. De eso hace tres años y actualmente, sus establecimientos están en los primeros tres puestos del ranking de cadenas hoteleras en redes sociales. De hecho, para que se vea la importancia de nuestro trabajo, hemos generado más de 160.000 euros en reservas con una inversión de 5000 euros en 2020, es decir, un retorno que desbanca otras opciones como Booking o plataformas similares comparando el coste

final de la acción de marketing al conseguir la reserva? explica también Miquel, quien actualmente es la mano derecha de Xavier.

Un crecimiento en 2020 exponencial que ha tenido mucho que ver con el confinamiento y la apertura hacia el nicho de empresas de energía solar fotovoltaica, lo que les ha permitido multiplicar por 7 su facturación desde abril e incluir en su cartera empresas de toda España a las que les garantizan exclusividad geográfica y unos resultados mínimos por contrato.

¿El ticket mínimo que pagan estas empresas es de 2497€/mes, mientras para clientes actuales en Sevilla o Murcia, por ejemplo, les conseguimos que facturen 30.000€/mes, 12 veces más? explica Xavier Fortuna.

Autor: Redacción