

Cómo
aumentar
tu
VISIBILIDAD

Si la gente no sabe que existen tus libros, resulta imposible que los lean. Para que los lectores sepan de ellos, es necesario que dediques tiempo a hacer visible tanto tu obra como a ti mismo. Sin duda eres consciente de ello, por eso estás leyendo este libro.

Pues así como los libros no se escriben en un día, tampoco una plataforma que de soporte a tu visibilidad se improvisa. Plataforma es el término que utilizamos para referirnos a todas las formas en que nos hacemos visibles para nuestros lectores: presentaciones, página web, redes sociales, reseñas...

La idea de construir una plataforma puede parecer abrumadora al principio, pero si vas poco a poco y trabajas en ello todos los días llegará el momento en que, casi sin darte cuenta, habrás construido una base sólida sobre la que apoyar la difusión de tu trabajo como escritor.

Pero esperar a tener un libro en el mercado para empezar a promocionarlo no es la mejor estrategia. Lo mejor es dedicar todos los días unos minutos a construir en torno a ti una comunidad de lectores, Trabajando en ello cada día, lograrás poco a poco construir tu propia plataforma de lectores: gente que no solo conozca tus libros, sino que se interese de verdad por ellos y se conviertan en lectores fieles.

Se trata de que dediques quince minutos al día a poner en práctica algunas de las recomendaciones e ideas que hemos reunido en este libro. El objetivo es que, con un pequeño esfuerzo cada día, logres que la gente te conozca y conozca tu trabajo. Solo de esta manera podrás hacerte un nombre y vender tus libros.

En este libro te explicaremos distintas maneras, rápidas y sencillas, para empezar a construir tu plataforma. Piensa que cada pequeño paso supone un avance en la búsqueda de tus lectores.

1. Aprender y crear contexto

Escucha y aprende

1. Encuentra tu público. Dedicar un momento a pensar quiénes son tus lectores. ¿Qué tipo de libros leen, qué edad tienen, son hombres o mujeres? Cuántos más datos puedas reunir sobre tus lectores potenciales, mejor. Este primer paso es muy importante, ya que te permitirá centrarte en localizar, conectar y mantener el contacto con aquellos que verdaderamente son tus lectores potenciales, sin perder el tiempo planeando acciones orientadas a quienes nunca se plantearían leer tu libro.

2. Comienza la escucha. Herramientas como las alertas de Google te ayudarán a permanecer atento a qué se dice de ti o de tu libro en la red. De este modo permanecerás al día sobre las personas que te mencionan, que valoran tu trabajo o que comparten tus ideas. Naturalmente, deberás contactar con ellas para agradecerse.

3. Pregunta. Si tienes cualquier duda (sobre cuál servicio de alojamiento de fotos usar o algún problema en el mantenimiento de tu web) pregunta. Cuelga tu pregunta en Facebook o Twitter, recibirás buenos consejos. Y no olvides contar cómo has logrado resolver el problema y dar las gracias a quien te ayudó.

4. Muestra tu reconocimiento. En las redes sociales, sigue a aquellas personas de tu campo cuya labor admires y cuyo ejemplo sea para ti inspirador. Evita seguir a determinadas personas solo porque están de moda si no te gusta lo que hacen o sus actualizaciones no te aportan nada.

5. Estudia a la competencia. No tengas miedo de tu competencia: aprende de ella. Permanece al día de lo que hacen otros escritores de tu género y toma buena nota de lo que están haciendo mejor que tú para tratar de mejorar.

Crea contexto

6. Preséntate. Dedicar algo de tiempo a escribir una breve biografía que puedas usar donde quiera que tu nombre aparece en la red (tu blog, tus redes sociales, foros). Incluye tus libros, tu formación, premios que hayas podido ganar, asociaciones a las que perteneces y, por supuesto, la URL de tu página web.

7. Muéstrate en acción. Reúne y conserva esas fotos en las que apareces en acción: escribiendo, asistiendo a una tertulia literaria, firmando libros, presentando un nuevo título... Puedes usarlas para ilustrar tus posts o tus actualizaciones en Facebook.

8. Realiza un evento. Programa un evento (mejor si tiene un límite de tiempo determinado, por ejemplo, un único día o una semana) que invite a tus seguidores a participar y a interactuar contigo y con el resto de tus lectores. De este modo fidelizaras a tus seguidores.

9. Muestra tu trabajo. Cuelga los primeros capítulos de tus libros ya publicados. Escribe entradas sobre la historia en la que estás trabajando. Menciona las fuentes que estás consultando para documentarte... A los lectores les gustará saber cómo es tu proceso de escritura, que se lo cuentes les hará sentirse parte del mismo.

10. Mide tus resultados. Utiliza herramientas que te permitan medir el alcance de tus comunicaciones, la popularidad de tu web, qué está diciendo de ti la gente... Toma nota de los aspectos menos positivos y trata de mejorarlos.

2. Contribuir y crear comunidad

Contribuye

1. Comparte. Artículos, herramientas, ideas, conocimientos... tienes mucho que ofrecer, ¿por qué no compartirlo? La gente valora a quienes la ayudan y siempre vuelve donde se la ha tratado bien.

2. Lluvia de ideas. Seguro que se te ocurren un montón de cosas que puedes hacer, pero las vas dejando anquilosarse dentro de ti. Haz una lluvia de ideas y anota todas esas ocurrencias que te pueden ayudar a llegar mejor a tus lectores. Por supuesto, no basta con escribirlas: ponlas en práctica sin perder un momento o, antes de que te des cuenta, verás que otro las está haciendo en tu lugar.

3. Muestra lo mejor de ti. Ten disponibles para ser leídos en línea algunos de tus mejores textos: cuentos, poemas, ensayos breves. Así, el lector que te descubra podrá conocer una muestra de tu escritura. Haz que esos textos estén bien visibles en tu web, que sean fáciles de encontrar. Y dales difusión de vez en cuando en tus redes sociales.

4. Recicla. Si tienes un blog (¿no lo tienes? ¿y a qué esperas?) seguro que tienes muchos posts interesantes que escribiste hace tiempo. Recupéralos y difúndelos de nuevo, tus nuevos seguidores los disfrutarán. Puedes hacer lo mismo con otros textos: el relato que no fue premiado en aquel concurso puede ser publicado en una revista.

5. Reseña libros. A los lectores curiosos les gustará saber qué libros lees y qué opinión te merecen. Escribe reseñas de los libros que vas leyendo, explicando tus puntos de vista.

Crea comunidad

6. Pide respuestas. Plantea preguntas que tus lectores y seguidores puedan responder. Puedes recabar su opinión sobre algún punto de la novela que estás escribiendo, proponerles un acertijo, pedirles un consejo sobre el manejo de alguna herramienta o programa... Lo importante es hacerles entender que cuentas con ellos.

7. Interactúa. Responde a quienes comentan en tu blog. Da las gracias a quienes te han ayudado con sus sugerencias o aportaciones cuando has solicitado ayuda. Agradece la opinión de quienes se descargan tus cuentos... Demuestra que valoras la atención que te prestan tus lectores.

8. Haz ofertas atractivas. ¿Publicas una nueva novela? Ofrece un descuento importante para las primeras cincuenta descargas. Haz promociones especiales para tus lectores en fechas relevantes, como Navidad, antes de las vacaciones de verano o el Día del Libro.

9. Busca colaboradores. Busca alianzas de mutuo beneficio en las que tanto tú como la otra parte ganéis algo por apoyaros mutuamente. Piensa tres posibles colaboradores y contacta con ellos.

10. Crea un blogroll interesante. Crea en tu blog un blogroll que enlace a páginas que consideres de interés. Pueden ser páginas de otros escritores, de recursos de escritura, de noticias, etc. Busca la calidad antes que la cantidad. Presenta tu blogroll explicando por qué has elegido esas webs y por qué las sueles consultar tú.

3. Autenticidad y sinergia

Sé auténtico

1. Sé tú mismo. Para aumentar la visibilidad debes trabajar tu marca, pero no ser una marca. Eso significa que debes mostrarte como la persona que realmente eres: contar una anécdota con tu sobrino, animar al equipo de tus amores, o dar una receta de arroz con verduras que muestre tu faceta de chef. Es cierto que eres un escritor, pero la gente no quiere oírte hablar todo el rato de tus libros. Así que sé tú mismo y muéstrate humano y cercano. Revisa tus perfiles sociales con esta idea en la cabeza.

2. Ponle pasión. Sin duda alguna te apasiona escribir. Pues debes poner esa misma pasión en crear tu plataforma y esforzarte en transmitir tu apasionamiento a tus lectores. Dedica cinco minutos a anotar por qué escribes, por qué quieres que te lean, qué tiene de especial tu último libro. Pon esas ideas en un lugar bien visible en tu mesa de trabajo y, cuando te sientes a relacionarte con tu comunidad, tenlas presentes.

3. Sé accesible. Comunica a tus amigos dónde vas a estar firmando libros, impartiendo un taller, dando una charla o asistiendo como público o alumno. Así sabrán dónde pueden encontrarte y entablarás relaciones cercanas también *offline*.

4. Participa en las conversaciones. Hemos hablado de ponerle pasión, así que permanece atento a aquellos lugares (foros, webs, Twitter) en los que se está hablando de tus temas de interés y participa en las conversaciones. Y si nadie está hablando, empieza tú una conversación. Por supuesto, sé respetuoso y amable.

5. Comparte el camino. Seguro que a lo largo del día haces muchas cosas interesantes, o surge una anécdota graciosa, o descubres un rincón encantador de tu ciudad... ¡Comparte tu día a día! También las horas bajas, los errores y las decepciones.

Crea sinergias

6. Sigue a los profesionales. Localiza a los profesionales más relevantes relacionados con tu carrera de escritor: otros escritores, agentes, críticos, periodistas, etc. Después, visita sus webs y síguelos en las redes sociales. Escúchales, aprende de ellos, conversa.

7. Da las gracias. Pero hazlo de manera personal y cálida. Puedes invitar a tomar un café al periodista que te ha entrevistado, enviar un correo agradeciendo una reseña positiva, regalar un libro a ese lector que te sigue allá donde vayas... Hay mil maneras de mostrarse agradecido y de demostrar a los demás que valoras la atención que te prestan.

8. Busca aliados. Localiza a personas que tengan objetivos cercanos a los tuyos y con los que puedas intercambiar servicios.

9. Haz circular un cuestionario. Confecciona una lista de preguntas relativas a un tema que te interese y pásaselo a personas relevantes dentro del ámbito de la escritura o del género al que pertenece tu última novela. De este modo no solo conseguirás contenido interesante, sino que además harás nuevos contactos.

10. Signifícate. No seas uno más, no te dejas arrastrar por la corriente. Di lo que piensas aunque sea lo contrario de lo que opina la mayoría. Si razones tus opiniones y tratas con respeto a los que no opinan como tú, enriquecerás el debate. Así que no tengas miedo de significarte.

4. Mostrarse y publicitarse

Muéstrate

1. Consigue direcciones de correo electrónico. Implementa en tu página web o blog personal un sistema para que tus visitas dejen su correo electrónico. Ponlo en un lugar bien visible (y recuerda respetar la LOPD). A cambio de su correo, deberás darles algo a las personas: contenidos exclusivos que recibirán en su correo, descargarse un capítulo de tu libro... las opciones son muchas.

2. Sé multimedia. Prepara un *booktrailer* de tu última novela o un vídeo donde des una clase de escritura. Graba tu voz leyendo un poema o texto tuyo. Publica una foto de tu escritorio o del parque donde sueles ir a inspirarte...

3. Busca feedback. Aprende y aumenta tu visibilidad en una sola jugada: prepara un cuestionario sobre temas que te interesen de la escritura y la creación literaria y mándalo a personas que consideres relevantes en tu campo. Aprenderás de sus respuestas y te darás a conocer.

4. Externaliza. A veces tratamos de abarcar demasiadas cosas y nos falta tiempo. Otras carecemos de las habilidades o el conocimiento para desarrollar alguna labor. Valora la posibilidad de solicitar la ayuda de algún profesional que te ayude con tu trabajo: la revisión de tu manuscrito, el diseño de una cubierta, una campaña de marketing, etc.

5. Comparte más. Un error común que solemos cometer es creer que basta con trabajar mucho para conseguir que lo que hacemos sea bueno (se trate de nuestros relatos y novelas o de los textos que escribimos para nuestra web) y para que los lectores vengan a nosotros. Pero no es así. Así que ¡comparte! Promociona tú mismo tus contenidos en las redes sociales y asegúrate de que los botones para que tus visitas los compartan a su vez en Twitter, Facebook y otras redes estén bien visibles.

Publicítate

6. Busca y responde. No te olvides de los medios tradicionales. Busca contactos entre reporteros y periodistas culturales. Muéstrate dispuesto a colaborar con ellos. Si eres experto en un campo (para ello has pasado horas documentándote sobre cómo era la vida en Jerez en el siglo XIX), ofrece esos conocimientos y aumenta tu reputación.

7. Aumenta tu lista de contactos. Donde quiera que vayas, no dejes de hacer contactos. Lleva tu tarjeta y pide la suya a las personas que conozcas. Luego ordena tu lista de contactos en diferentes categorías: lectores, periodistas, editores, críticos, bibliotecarios, librerías... Te resultará muy útil a la hora de crear una campaña de *email marketing*.

8. Planifica. Elabora un calendario de acciones en el que consignar todas tus publicaciones, tanto las del blog como las de las redes sociales. Incluye además aquellos eventos que vayas a desarrollar online, como el sorteo de un libro o un seminario sobre el Jerez del siglo XIX.

9. Segmenta. Lo hemos dicho más arriba, pero insistimos: divide tus listas de correo según lo que la gente necesita de ti, no lo que tú necesitas de ellos. No es inteligente mandarles el mismo correo al colaborador de un blog literario que al librero en cuya tienda deseas hacer la presentación de tu libro. Cada grupo de correo electrónico tiene su propio tipo de correspondencia.

10. Domina las notas de prensa. Aprende a escribir notas de prensa eficaces y úsalas para dar a conocer aquellos eventos que consideres de especial interés para tu promoción: la publicación de una nueva novela, una firma de libros, la consecución de un premio.

5. Aportar y apostar por uno mismo

Aporta

- 1. Comparte recursos.** Prepara una lista de libros, sitios web, publicaciones relacionadas con temas que consideres de interés y publícala en tu página web. Resultará útil a los demás y además te traerá visitas.
- 2. Promociona a otros.** ¿Por qué no ayudas a algún colega a dar difusión a su nuevo libro o a publicitar la charla en la que participará? Puede ir desde un simple retuit a escribir una entrada extensa en tu blog, pero ten por seguro que tu amabilidad será tenida en cuenta.
- 3. Ofrece ayuda.** Una de las mejores preguntas que podemos hacer en internet es simplemente «¿En qué puedo ayudarte?» Seguro que hay muchas cosas en las que puedes ofrecer tu ayuda, así que no dejes de hacerlo de forma habitual.
- 4. Sé un buen anfitrión.** Colaborar con otros es una de las mejores maneras de crear comunidad. No dejes de invitar a gente interesante para que participe en tus proyectos o en tu web. Interésate a tu vez por lo que ellos hacen y ayúdales en aquello que puedas. Sé siempre amable y generoso.
- 5. Ejerce de reportero.** No dejes de compartir aquellos actos interesantes a los que acudas: charlas, presentaciones, cursos... Puedes retransmitirlos vía Twitter en directo o escribir después un post donde resumas las ideas principales y tus opiniones al respecto.

Apuesta por ti

6. Anuncia tus eventos. ¿Lanzas un nuevo libro, impartes un curso, participas en una charla, te publican un artículo? Pues no dejes de anunciarlo tanto en tu web como en tus redes sociales. No se trata de ser pesado, ni de pedir a la gente que compre tu libro o se apunte a tu curso, simplemente hazles saber cuándo un proyecto tuyo se realiza.

7. Recupera lo antiguo. Ofrece un descuento en tus libros antiguos. Recupera una antigua entrada del blog. Vuelve a poner en portada ese viejo relato... En su momento, invertiste mucho esfuerzo en sacar adelante proyectos que van quedando atrás. De vez en cuando, dales una nueva oportunidad, se la merecen. Además, es una buena manera de atraer la atención hacia las cosas nuevas que estás haciendo ahora.

8. Haz *merchandising*. No es ninguna locura: haz camisetas, tazas o cuadernos con tu nombre o un motivo de la portada de tu libro (procura que sean divertidos y originales). Puedes empezar a regalarlos a quien compre el lote de tus libros o hacer sorteos entre tus lectores. Luego, puedes plantearte venderlos desde tu web.

9. Planifica. Ya hemos dicho que tener una presencia activa en internet precisa paciencia y tesón. Así que debes tener claro a qué vas a dedicar tu energía: concéntrate en algo concreto y deja de lado lo demás. Delimita tus objetivos y señala en qué plazo de tiempo debes alcanzarlos.

10. Supera tus límites. Atrévete a romper tus propias barreras. Rompe las etiquetas convencionales que todos nos colgamos (novelista, poeta, periodista) y ve un paso más allá. Invierte tiempo en descubrir quién eres realmente y no tengas miedo de mostrárselo al mundo.

Como habrás visto, un buen manejo de las redes sociales es fundamental para crear tu plataforma y aumentar tu visibilidad. Por eso te animamos a que te inscribas en nuestros [curso de Marketing Online para Escritores](#), donde aprenderás a gestionar tu nombre como una marca personal, administrando de manera efectiva tu presencia en internet y en las redes sociales. Y así, al finalizar el curso, tendrás una imagen clara de tus fortalezas y oportunidades, así como de aquellas áreas en las que deberás mejorar tu presencia online.