

MARKETING ONLINE BÁSICO

PARA GESTIONAR TU EMPRESA

REDES SOCIALES FACEBOOK TWITTER Y OTROS



Marketing en Redes Sociales

Las Redes sociales son una oportunidad para llegar a multitud de potenciales clientes de una manera sencilla, asequible y directa y promover nuestra marca y nuestros productos o servicios.

Tras determinar los objetivos de nuestra presencia en las redes sociales (promoción de productos, captación de clientes, fidelización...) , el primer paso a la hora de definir nuestra estrategia será determinar en qué plataformas queremos estar presentes, y esa decisión debe de estar guiada por nuestros/as actuales o potenciales clientes: debemos estar en las plataformas en que ellos y ellas se encuentren.

Otro aspecto imprescindible para obtener éxito es crear contenido relevante para los usuarios/as, que nos diferencie de la competencia, genere interés y confianza y anime a la comunidad a interactuar con nosotros, compartiendo esa información con sus contactos, convirtiéndose en “agente comercial” de nuestra marca.

Principales ventajas del marketing en redes sociales:

- * **Imagen de marca:** La popularidad e imagen de marca se beneficia ampliamente ante los clientes, al hacer que nuestra empresa y su oferta se sientan más cercanas.
- * **Mayor cantidad de visitas:** Una táctica de marketing en redes sociales bien orientada aumenta la visibilidad de nuestra marca y el número de visitas hacia nuestra página web.
- * **Alto índice de conversión:** Una marca que interactúa con el usuario y logra hacerlo sentir cercano e importante, concreta más fácilmente nuevos negocios.
- * **Alcance:** El uso de redes sociales se populariza a un ritmo vertiginoso, lo que convierte a este medio en una potente herramienta para impactar a una gran cantidad de personas.
- * **Difusión:** El Marketing en redes sociales constituyen una de las maneras más rápidas y económicas de difundir algún tipo de información
- * **Recopilación de datos:** Contar con una táctica en redes sociales es una excelente manera de recopilar información acerca del público objetivo de la marca.

FACEBOOK Y TWITTER, LAS REINAS DE LAS REDES SOCIALES

De acuerdo con los datos del **Estudio Anual de Redes Sociales***, un 81% de los internautas de 16-55 años utilizan las redes en nuestro país, lo que representa más de 15 millones usuarios.

Perfil medio del usuario de redes sociales en España: mujer (51%), menor de 40 años (59%), con empleo (71%) y estudios universitarios (49%).

Redes sociales más conocidas: Facebook (99%) y Twitter (79%) encabezan la tabla de la popularidad Social Media, muy por delante de otras opciones tan conocidas como Instagram (52%), LinkedIn (29%) y Tuenti.

* Estudio de IAB Spain, Asociación que representa al sector de la publicidad y la comunicación digital en España: http://iabspain.es/wp-content/uploads/IAB_EstudioRedesSociales_2016_VCorta.pdf



Primeros pasos en Facebook

Siguiendo las recomendaciones de la propia Facebook, para crear el espacio de nuestra empresa en esta red social, lo mejor es utilizar una "Fan Page", un proceso muy sencillo que requiere previamente que dispongamos de un perfil personal.

Para crearla, una vez autenticado y desde tu página de perfil, pulsa el botón en forma de flecha invertida (puede variar) a la derecha de la barra superior de Facebook, y selecciona "Crear página"; desde aquí podrás acceder a su configuración en el futuro seleccionando "Administrar páginas".

En el formulario que se te muestra, selecciona el "Tipo de negocio o actividad profesional" de entre los propuestos y, tras éste paso, la categoría o actividad que desarrollas. Por último, los datos de identificación de la página, como el nombre, la dirección, etc.

Con estos sencillos pasos ya dispones de una Fan Page en Facebook para tu negocio... que debemos configurar para hacer más atractiva y garantizar que cumple su función de escaparate en esta red social.



Puedes ayudarte de la aplicación de Facebook "Administrador de páginas" o "Facebook Pages Manager" (disponible en las Store de Google y Apple) para la gestión y seguimiento de tu Fan Page.

En la zona de configuración de la nueva página puedes añadir categorías, agregar una descripción (recuerda incluir palabras clave que ayuden a tu posicionamiento), personaliza la URL, añadir la foto de perfil del sitio, o configurar tu público objetivo.

Ahora ya deberías añadir una buena foto de portada, crear una "Landin page" y marcarla como página por defecto para recibir a los visitantes que no son todavía fans de tu sitio*, crear un formulario de contacto,...

Sólo te queda darle "vida" a la página, publicando noticias, promociones, compartiendo vídeos e imágenes, enlaces de interés (no te limites a tus propios contenidos), preguntando a tus seguidores con la función de "sesión de preguntas y respuestas" (recuerda buscar la participación e interacción de los visitantes), etc. Y recuerda comprobar el resultado de tus esfuerzos en la sección de Estadísticas.

* Puedes utilizar para ello la herramienta gratuita Static HTML:
https://apps.facebook.com/static_html_plus/

LinkedIn, la red "Profesional"

LinkedIn es una red social profesional, es decir, está orientada más a relaciones comerciales y profesionales que a relaciones personales y por tanto en esta red social lo que encontrarás son empresas y profesionales que buscan promocionarse, hacer networking y negocio.

Por medio de sus grupos, puedes contrastar información, informarte y establecer nuevas relaciones profesionales.

Puedes encontrar más información en <https://www.linkedin.com> y en <https://www.linkedin.com/help/linkedin?trk=uno-req-quest-home-help-center&lang=es>



Twitter se está imponiendo, por su sencillez de uso y facilidad para interactuar con otros usuarios, como una herramienta para el marketing directo, las ventas, el soporte técnico o el servicio al cliente.

A diferencia de Facebook (sólo se puede interactuar libremente con quienes son amigos), twitter permite interactuar de manera directa con cualquier usuario y en tiempo real, lo que permite desarrollar conversaciones y alentar opciones de negocio.

Te damos algunas recomendaciones para mejorar tu presencia en Twitter:

- * Usa tu logo como foto de perfil.
- * Usa tu marca como nombre de usuario.
- * Añade información relevante y enlaces a tu web o blog en tu información de perfil.
- * Usa el nombre de tu marca como hashtag e inclúyelo en tus tuits.
- * Utiliza Twitter como herramienta de investigación y para obtener información.

Regístrate en:

<https://twitter.com/signup>

Encuentra ayuda en:

<https://support.twitter.com>

Google+, la red "de Google"

*La red social de Google, similar a Facebook en su filosofía y planteamiento, no dispone de tantos usuarios/as activos/as, pero te permitirá mejorar el posicionamiento de tu marca y te dará más visibilidad:
<https://plus.google.com>*

Gijón | Igualdad

ASOCIACIÓN DE MUJERES
DE EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL
DEL PRINCIPADO DE ASTURIAS
AMESPA