

REDES SOCIALES PARA MIPYMES

7 PASOS PARA LLEVAR TU NEGOCIO CON ÉXITO



> eBook

1 CONOCE TU PÚBLICO OBJETIVO



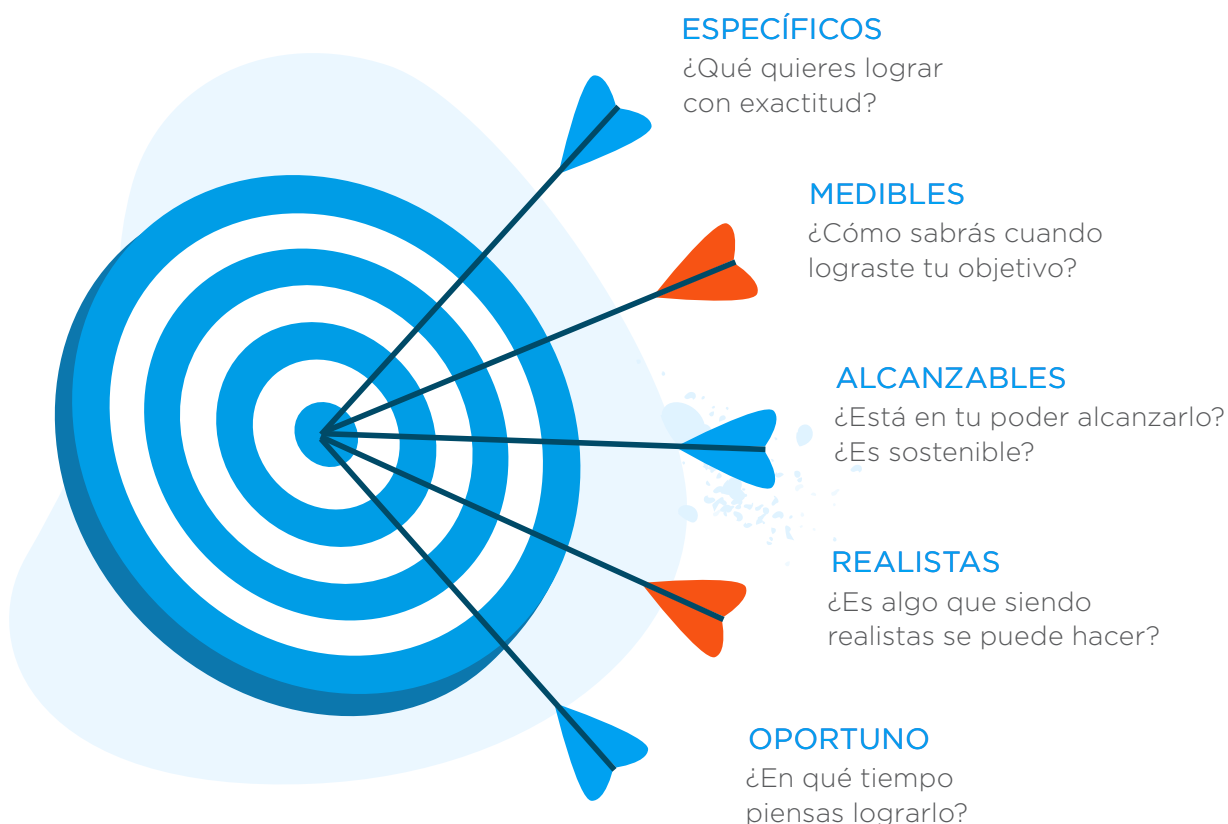
Social media es todo sobre conectar con tu audiencia de un modo auténtico, pero para lograr esto debes entender íntimamente a tus clientes y a los potenciales. Es por eso que el primer y más importante paso que debes dar a la hora de llevar tu negocio a las redes sociales es identificar, conocer y entender tu público objetivo. El mismo estará conformado por diferentes tipos de personas, tales como: clientes actuales, posibles clientes, entusiastas de tu negocio (no necesariamente son clientes, pero suelen ser amplificadores de tus contenidos), influeciadores, etc..

Debes realizar una investigación, entrevistas y encuestas que te ayuden a conocer a tu público objetivo mejor. De este modo podrás saber dónde les puedes encontrar y cuáles son sus intereses

2

DEFINE OBJETIVOS

LO IDEAL ES QUE ESTABLEZCAS OBJETIVOS SMART



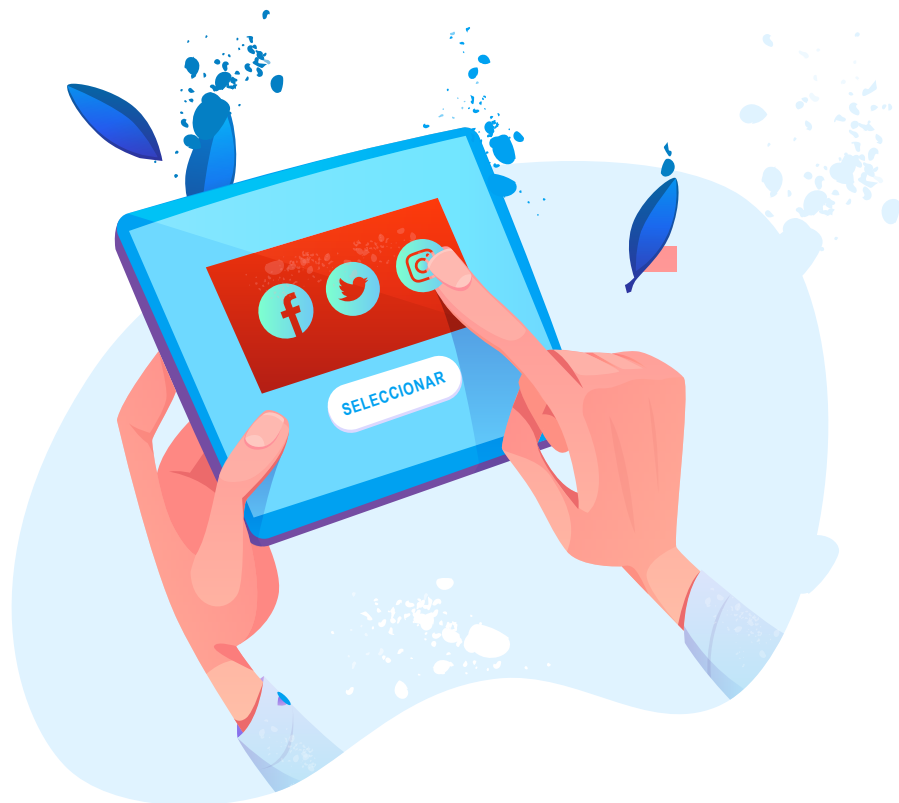
Así como ningún barco empieza a navegar sin un rumbo fijo, del mismo modo debes llevar tu negocio a empezar a dar pasos en las redes sociales sin saber hacia dónde quieres llegar. Contar con objetivos claros te ayudará a determinar si tus esfuerzos están siendo exitosos o si necesitan ajustes. Debes establecer KPIs que te ayudarán a medir tu desempeño.

Para generar mejores resultados, tus objetivos deben estar alineados con los objetivos globales de tu negocio. De este modo garantizas que todos tus esfuerzos en las redes sociales están dirigidos hacia tus objetivos comerciales

Puedes establecer objetivos para cada una de las plataformas sociales que selecciones para tu negocio. Ejemplo: Obtener 10,000 seguidores en Instagram al 31 de diciembre de 2018.

3

ELIGE PLATAFORMAS CORRECTAS



Una vez determinas hasta dónde quieres llegar y con quienes quieres conversar en las redes sociales, es tiempo de identificar cuáles de esas redes son las que usarás para este objetivo.

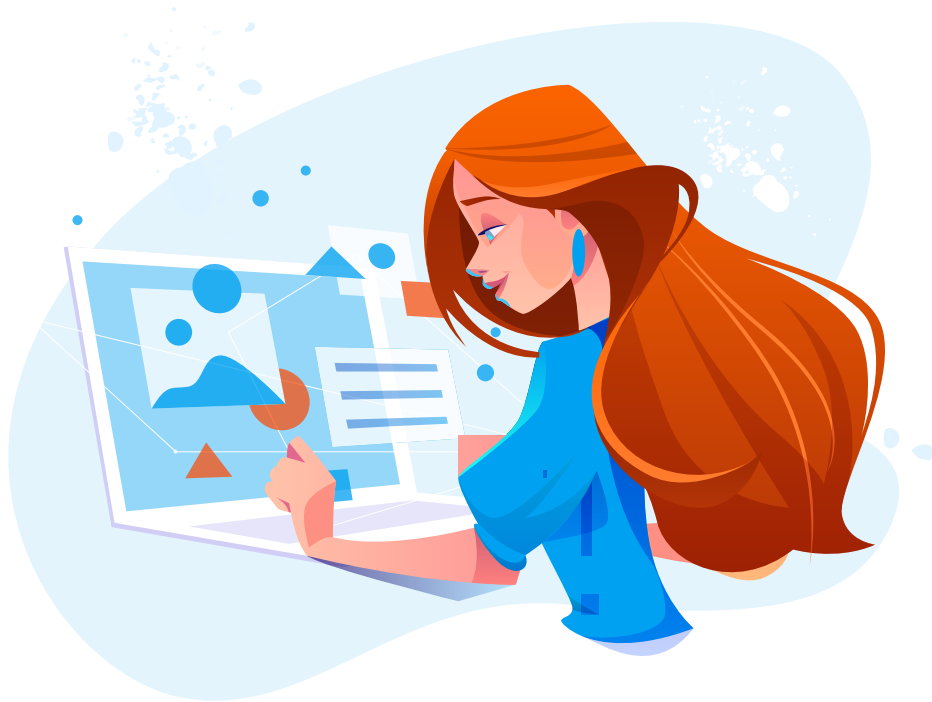
Internet está abarrotada de plataformas sociales³ de todo tipo, de diferentes propósitos y diferentes tipos de públicos. Sin embargo, esto no significa que debas establecer presencia en todas y cada una de estas plataformas sociales.

Sería un trabajo insostenible y sin sentido. Siempre mantén como norte tu público objetivo, y basándote en sus hábitos, necesidades e intereses, elige las redes sociales en las que invertirás tiempo, esfuerzo y dinero..

En este punto debes determinar cómo será el comportamiento de tu negocio en las plataformas elegidas, esto implica detalles como: cantidad de publicaciones diarias, a la semana y al mes.

4

PRODUCE Y COMPARTE CONTENIDO RELEVANTE



¿Qué es contenido relevante? Se trata del contenido que ayuda a las personas a responder sus dudas, suplir sus necesidades y/o resolver sus problemas. Es por esta razón que tu público objetivo debe ser tu norte a la hora de desarrollar tu planificación de contenidos.

El Principio de Pareto: la regla del 80/20 El principio de Pareto o regla del 80/20 establece que solo un 20% de tu contenido debe estar enfocado en promover tu negocio, y que el 80% restante debe estar dedicado en contenido que realmente interese o aporte a tu público objetivo y que les invite a involucrarse en la conversación.

Aunque no lo creas, parte del éxito o fracaso de la presencia de tu negocio en las redes sociales depende del contenido que produces. En otras palabras, el aspecto más importante para asegurar el éxito de tu negocio en las redes sociales es el publicar y compartir contenido relevante de manera regular.



5 ESCUCHA, RESPONDE Y SOLUCIONA



La publicación constante y consistente de contenido es importante, sin embargo, es a través de la interacción con las personas que creas relación. Es recomendable responder sus comentarios y mensajes privados en un tiempo menor a 24 horas. Mientras más rápido respondes, mucho mejor.

La respuesta de cada comentario, y las acciones que acompañan las mismas, dependen de la intención del mismo. Usa la tabla a continuación como guía para saber cómo manejarte ante cualquier comentario que reciba tu negocio en las redes sociales:

Siempre ten en mente los feedbacks negativos de tu audiencia. Gracias a Facebook y Google Plus (Maps) puedes obtener opiniones y calificaciones de tus clientes, lo cual te ayuda en la adquisición de nuevos clientes, pero también es un termómetro que te permite conocer las oportunidades de mejora de tu negocio.

6 IMPULSAR RESULTADOS CON PUBLICIDAD



Si quieres acelerar los resultados de tu negocio en las redes sociales, vale la pena que evalúes las opciones de publicidad pagada.

Facebook Esta red social te ofrece un sin número de soluciones de publicidad que te pueden ayudar a lograr diferentes objetivos, tales como ganar más leads, ventas, tráfico, engagement y exposición⁵. Estas soluciones de publicidad están disponibles para las plataformas sociales:

Twitter En esta plataforma social puedes encontrar anuncios para objetivos tales como exposición, engagement, seguidores, tráfico, descargas de aplicaciones, etc.⁶

Aún si cuentas con un objetivo pequeño, no pases por alto la publicidad en las redes sociales, ya que si la usas de forma estratégica, puede producir resultados geniales.

7

EVALÚA TUS
RESULTADOS

MANTENER EN LA MIRA EL
CAMINO HACIA LOS OBJETIVOS

Desde el primer momento que empiezas con tu negocio en los medios sociales, debes de igual forma debes empezar a medir cada paso que das.

Primero debes definir cuáles serán los indicadores de desempeño que usarás para evaluar si lo estás haciendo bien o si necesitas ajustar detalles.

Una forma simple de darle seguimiento a tus resultados y a la vez a tus objetivos es creando una tabla en excel con los indicadores de desempeño de cada red social, el resultado de cada mes y el resultado total en contraposición con el objetivo planteado. Las principales plataformas sociales te facilitan estadísticas que te permiten medir los resultados de los perfiles sociales de tu negocio, pero también puedes usar herramientas (como Metricool) que desde un mismo lugar te faciliten darle seguimiento a los mismos.



MORLA
SOLUCIONES MULTIMEDIA