



**Recomendaciones para
aprovechar tu**

PRESENCIA EN REDES SOCIALES PARA HACER CRECER TU NEGOCIO



Recomendaciones para aprovechar tu presencia en redes sociales para hacer crecer tu negocio



MÁS VISUAL

Las redes sociales hablan un nuevo idioma: el de imágenes, videos e infografías, así que aprovecha estas herramientas de manera creativa para promocionar tu empresa.

Crea videos, pero recuerda que deben ser de corta duración (de un minuto máximo), utiliza imágenes, etc.



IDENTIDAD

Usa el mismo nombre de usuario para todas las redes.



PUBLICACIONES

Publica periódicamente sin bombardear de información, ofrece contenido significativo, con el que tus clientes puedan conectarse. Tu único mensaje no deber ser para que compren tu producto o servicio sino que debes pensar que es una estrategia para estar en contacto con los clientes



ANALIZA LA RED SOCIAL QUE NECESITA TU NEGOCIO

Analiza todas las redes sociales y cuál es la mejor opción para tu negocio, no necesitas estar en todas pero si en aquellas donde puedas lograr un mejor contacto con tus clientes. Elige aquellas donde puedes generar buen contenido y las que mejor responden a las características de tu marca.

Por ejemplo, si tu negocio es más visual, Instagram es tu opción, pero si produces muchas noticias diarias y quieres que todos las conozcan, haz uso de Twitter.



PERFIL PROFESIONAL

Asegura que tu perfil sea realmente profesional. Los usuarios evaluarán tu empresa de acuerdo con tus contenidos y si la primera impresión es negativa, no podrás solucionarlo.



Recomendaciones para aprovechar tu presencia en redes sociales para hacer crecer tu negocio



RESPONDE A TUS SEGUIDORES

Si alguien se tomó el tiempo de escribirte es importante que le contestes y que tus seguidores conozcan la respuesta. Ya sea una pregunta, una opinión o especialmente una queja, es importante dar respuesta a tus seguidores para garantizar que continúen en contacto con tu empresa.



INFORMACIÓN CLARA Y REAL

Siempre maneja tus comunicaciones con claridad y honestidad; si creas una expectativa debes estar en capacidad de cumplirla.



NO OLVIDES LAS MÉTRICAS

Toda actividad en redes sociales puede y debe ser monitoreada. Usa esta información a tu favor para generar mejores estrategias.



DATOS DE CONTACTO

Las redes son un canal de contacto inmediato con tus clientes, por tanto, tienen que poder acceder a ti. Ofréceles una opción de contacto, ya sea tu correo electrónico o tu teléfono.



MUESTRA EL LADO HUMANO DE LA EMPRESA

Tus seguidores quieren saber que está pasando con tu empresa, dar su opinión.



OFRECE UN VALOR AGREGADO

Descuentos, invitaciones a eventos, noticias y contenido que puedan ser de interés para tus seguidores.



AJUSTAR LAS ACCIONES

Revisa el impacto de tus acciones: actúa, descubre qué es lo que funciona y qué no y, a partir de ahí, ajusta lo que estás haciendo.