

23 TIPS

PARA EMPEZAR
TU NEGOCIO EN
REDES SOCIALES



EscuelaSM

Social Media para todos



EscuelaSM
Social Media para todos

Introducción:

Este E-book comprende 23 tips, para que puedas iniciar o adaptarte a las redes sociales. Con los tips tendrás una guía para poder entrar de manera correcta en el mundo del emprendimiento digital.

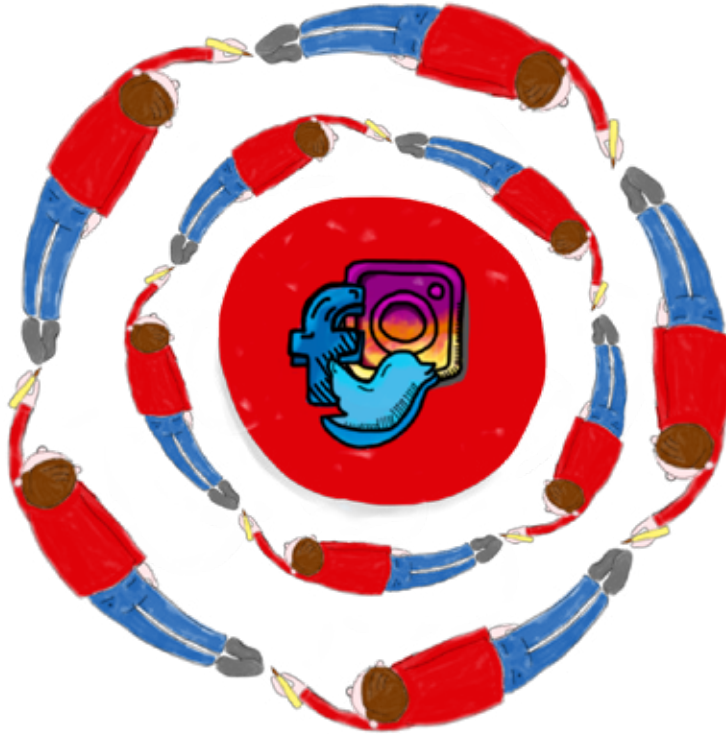
Consejos:

- Anótalas
- Compártelas
- Menciónanos cual tip te gustó mas en tus redes.
- Aplícalas
- ¡Actua! Tu tiempo es ahora

"Cuando empecé el sitio tenía 19 años y no sabía mucho de negocios en ese entonces, pero empecé".

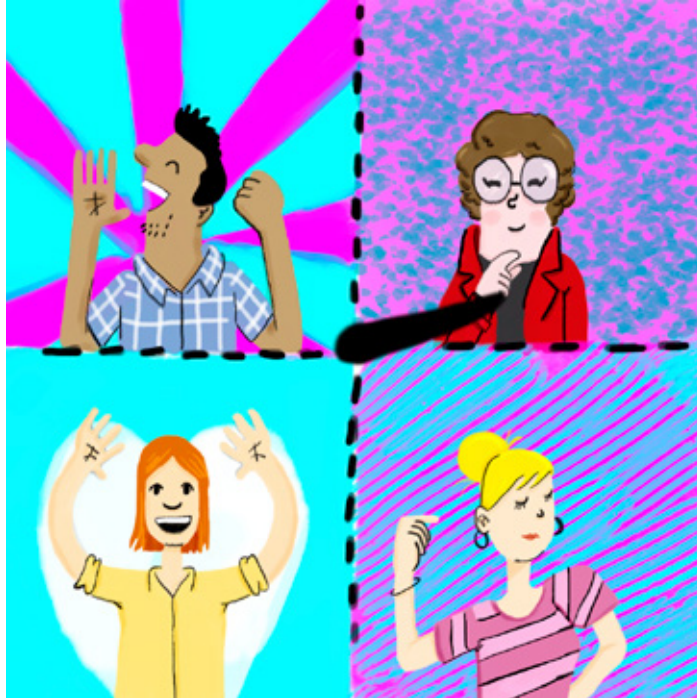
Mark Zuckerberg
founder and CEO Facebook

1 PLAN DE CONTENIDOS



Establece los objetivos que deseas lograr en tus Redes Sociales. Considera siempre lo que quieres conseguir con tus redes y trabaja en función de eso. Elabora tu plan de contenidos y apégate a él, confía en que obtendrás resultados positivos con tu estrategia bien pensada.

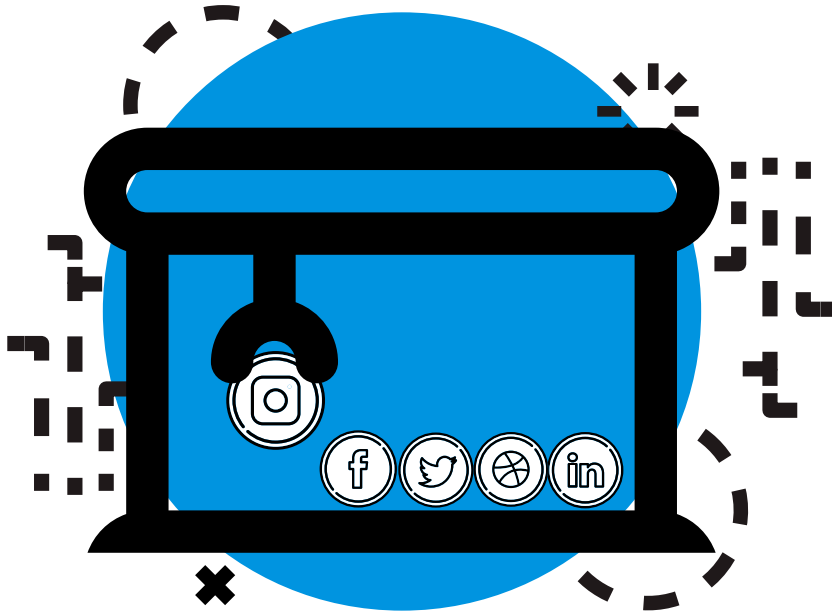
2 PÚBLICO OBJETIVO



Delimita tu público meta:

Se hace imprescindible que hagas un estudio del **público objetivo** al cual quieres llegar, y una vez que lo tengas, que consideres siempre que tus mensajes van dirigidos a ese target específico, haciendo tus publicaciones siempre en función de ese grupo al que quieres llegar. Las **redes sociales** crecen vertiginosamente, es sumamente importante que te acerques a aquellos que sí pueden interesarse por tus productos.

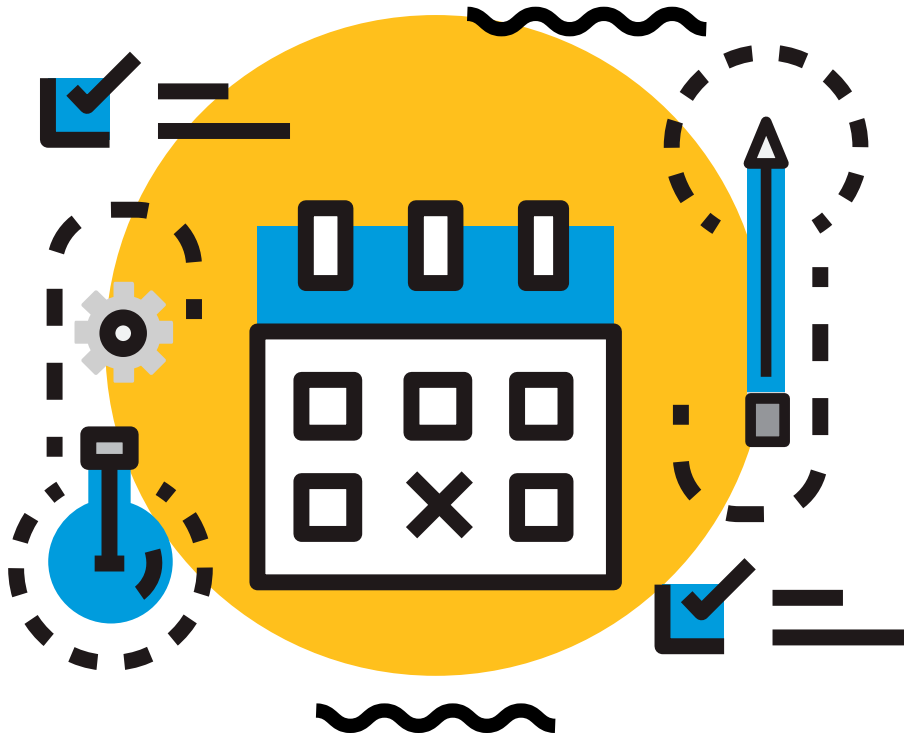
3 PRESENCIA EN REDES SOCIALES



Analiza qué redes sociales le convienen más a tu marca:
No todas las redes sociales son para ti y para tu marca, considera el contexto de tu marca y en dónde debes estar y por qué.

Hint: Tener presencia en todas las redes sociales no le traerá beneficios a tu marca.

4 CALENDARIO



Utiliza calendarios para organizar tus contenidos de Redes Sociales: Planea tus acciones dentro de las redes sociales a través de un calendario, esto te permitirá evaluar mejor la efectividad de las estrategias que estableciste previamente.

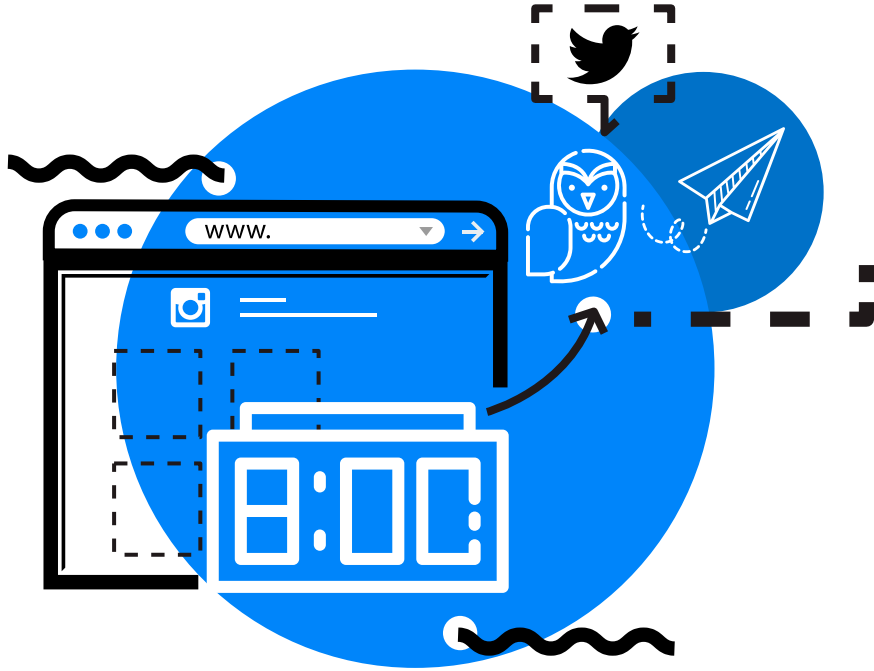
5 HORARIOS



Determina cuáles son los mejores horarios para hacer tus publicaciones:

No publiques a una hora fija porque esa es la hora que estableciste, resulta fundamental que analices las horas en las cuales tus seguidores se encuentran más conectados para que de acuerdo a esto hagas tus publicaciones.

6 CRONOGRAMA



Programa un cronograma de tus contenidos para Redes Sociales: Para organizar bien tus publicaciones y que de hecho se hagan en los horarios en los cuales tu público está más activo, puedes utilizar una serie de herramientas que te permiten dejarlas programadas para esos horarios en particular, como Hootsuite, Social Pilot, TweetDeck, etc.

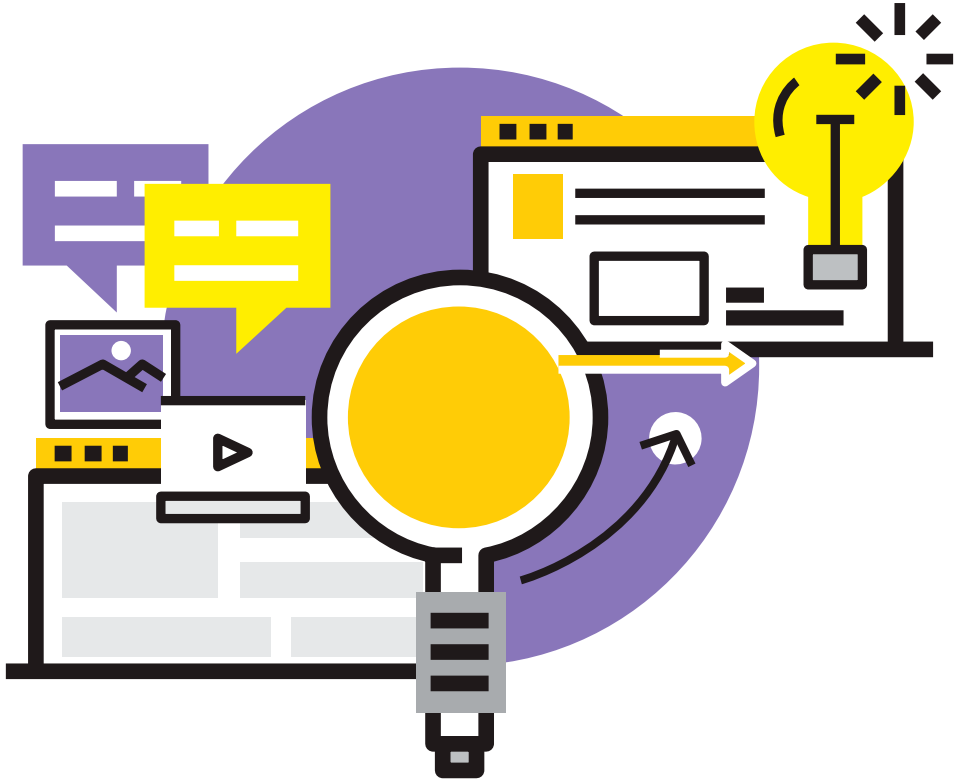
7 CONTENIDO DE VALOR



Ofrécele contenido de valor a tu comunidad:

El contenido es la clave del éxito de tus redes sociales, resulta fundamental que tus publicaciones sean de calidad. Asimismo, esto podrás lograrlo conociendo a tu público y revisando las tendencias. Aporta contenidos que creen controversia, que sean humorísticos y sobretodo lo más importante es que seas muy creativo.

8 COMPETENCIA



Revisa las publicaciones de tu competencia.

No se trata de copiarte de tu competencia, pero es fundamental que evalúes las redes sociales de tu competencia para que **establezcas un estándar** sobre el cual deberás trabajar, no bajando nunca ese patrón de calidad.

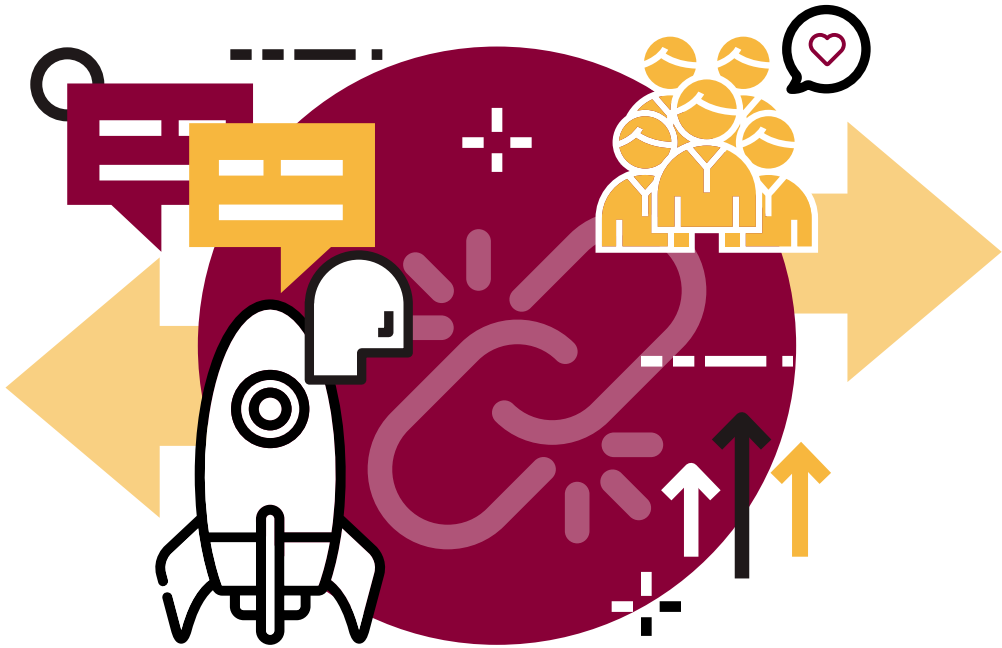
9 CONSTANCIA



Publica de manera constante:

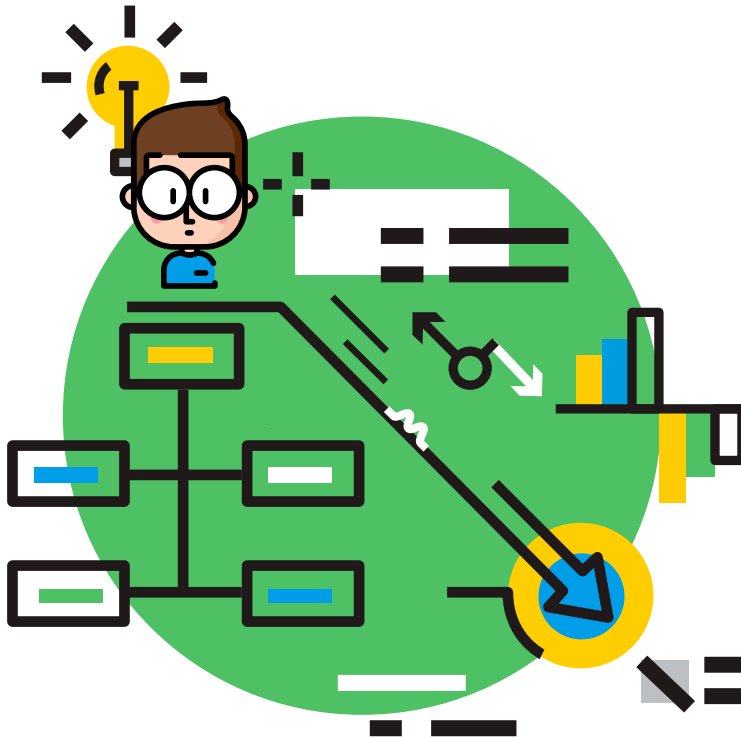
No te olvides de tu público, recuerda que te debes a él y no publicar de manera constante es serles desleal. Sin embargo, esto no significa que vas a hacerlo de manera excesiva, recuerda que en este punto hallar un equilibrio es lo primordial para lograr ese éxito que estás buscando.

10 ENGAGEMENT



No te olvides de producir engagement con tus seguidores: Ten siempre presente que tu marca no es un robot, es imprescindible que muestres ese lado humano que le permita a tus seguidores generar empatía contigo y con tu marca, haciendo que la tomen como si fuese propia.

11 INFOGRAFÍAS



Atrae la atención de los usuarios a través de infografías :

Las infografías son una herramienta visual que en la actualidad llama muchísimo la atención de los usuarios de las redes sociales, sin embargo, para los principiantes en el mundo de las redes sociales, hacerlas puede parecerte un dolor de cabeza. Es por eso que te recomendamos usar Canva, una herramienta que te permite crearlas fácilmente y se ven geniales.

12 TENDENCIAS



Mantén tus contenidos frescos:

¡Actualízate! Mantente al día con las tendencias para que tus publicaciones sean siempre acorde con lo que acontece alrededor de tu marca. Olvídate de contenidos estáticos ¡Es hora de hacer publicaciones dinámicas e interesantes para tu comunidad!

13 INTERACCIÓN



Prioriza la calidad de tu público sobre la cantidad:

No importa si tienes 1 millón de seguidores o si tienes mil si no se producen conversaciones con tu comunidad. Recuerda que la interacción de tu audiencia con tu marca es eso que estás buscando para poder verle los frutos a tus redes sociales.

14 COMPARTIR CONTENIDO



Comparte contenido de otras personas, pero siempre dándoles su crédito:

Muchas veces puedes quedarte sin ideas pero ¡No copies! Lo ideal es que, incluso si luego de revisar el contenido de otros creadores, no logras inspirarte, compartas este contenido pero siempre dándoles el crédito por su trabajo que se merecen.

15 CONCURSOS Y PROMOCIONES



Aprovecha los concursos y promociones:

Crea concursos y promociones para atraer más seguidores e interacción con tu marca. Ten siempre presente que a las personas les encanta ganar cosas gratis, así como también la idea de hacerlo a través del azar, lo que le dará ese toque interesante que tu marca podrá aprovechar.

16 ESTADÍSTICAS



Analiza las estadísticas de tus redes sociales:

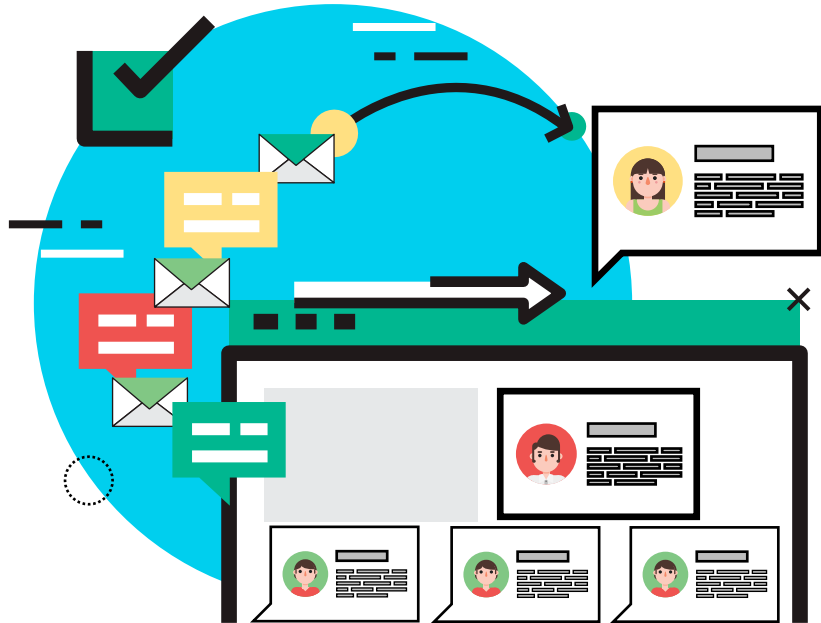
Es muy importante que siempre analices el comportamiento de tus redes sociales, esto lo puedes hacer a través de las estadísticas, las cuales son arrojadas muchas veces por la misma red social o por aplicaciones externas como Hootsuite, Social Pilot, Fan Page Karma, Twitonomy, Moz, etc.

17 PARTICIPACIÓN ACTIVA



Participa de las conversaciones que son tendencia en tus Redes Sociales. Para llegar más y mejor a tu audiencia puedes participar en las conversaciones que son más populares dentro de tu público. Podrás vincularte así con esos tópicos populares e incluso convertirte en un referente al respecto de estos temas.

18 RESPUESTA ACTIVA



Responde los comentarios de tus audiencias rápidamente:

Te debes a tu público, por eso responderles de la manera más rápida posible es lo menos que puedes hacer para tenerlo contento. Recuerda que tu comunidad siempre va a valorarte más como marca si les brindas una buena atención.

19 LLAMADOS A LA ACCIÓN



Agrega llamados de acción a tus publicaciones.

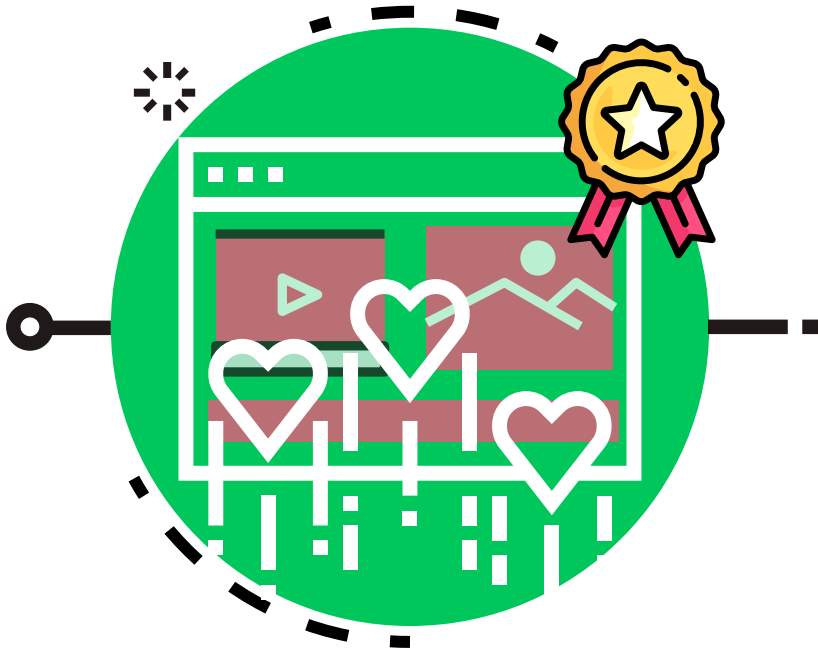
Invitar a tu público directamente a hacer lo que quieres que haga es muchas veces más efectivo que esperar a que de hecho lo hagan de forma natural, por ejemplo, puedes **invitar a tus seguidores** a seguirte en Instagram desde tu página de Facebook. De esta manera tus seguidores podrán enterarse de lo que quieres y lo vas a conseguir más fácilmente.

20 RECONOCIMIENTO



Da a conocer tus Redes Sociales de manera offline:
Indica tus redes sociales en todo el material P.O.P. de tu marca, es decir, colócalas en tus camisetas, tarjetas, flyers, etc., para que tus clientes potenciales dentro del mundo 1.0 también conozcan todo lo que tienes para ofrecerles dentro del mundo 2.0.

21 CALIDAD DE CONTENIDO



No aburras a tu público:

No es necesario hacer 10 publicaciones al día para tener “presencia” dentro de las redes sociales, priorizar la **calidad sobre la cantidad** también aplica en estos casos, si le ofreces contenido valioso a tu público no vas a necesitar saturar sus líneas de tiempo para lograr tener presencia

22 PLAN DE CONTINGENCIA



Prepárate en caso de críticas negativas:

Las críticas negativas siempre van a llegar y tienes que estar preparado para ello, recuerda que debes conocer muy bien tu marca para poder responderlas de la mejor manera a los usuarios descontentos, toma en cuenta que debes ser educado y evitar lo más posible que los conflictos escalen. Elabora un plan de crisis de contingencia y tenlo siempre presente.

23 NATURALIDAD



Se natural:

Olvídate de los comentarios mecánicos, conviértete en esa marca cercana que le brinda al público una experiencia personalizada ¡Anímalo! Sé una marca real con personalidad, gustos, virtudes e incluso defectos. Tu comunidad va a valorar esa genuinidad.



EscuelaSM
Social Media para todos

Escuela SM es la primer escuela de formación de Community Managers del Ecuador.



Si te gustaron estos tips no dudes en **compartirlos** con un emprendedor.

Síguenos y forma parte de la mejor comunidad de CMs del país.



<https://escuelasm.ec/>



@escuelasm.ec



Edificio Emporium,
Puerto Santa Ana. Oficina 901.



+5939 7861 1384