



CÓMO PUEDEN LOS MEDIOS SOCIALES IMPACTAR EN MI EMPRESA HAGA QUE SU MARKETING SEA PERSONAL

Los sitios de medios sociales como los blogs y las redes sociales le permiten a la gente formar conexiones con otros usuarios y marcas y compartir contenido como mensajes, noticias, videos y fotos. Sitios como Facebook, Twitter y YouTube han experimentado un crecimiento sin precedentes durante los últimos años y son algunos de los destinos más comentados de Internet.

Los medios sociales ofrecen una oportunidad para conectarse e interactuar con sus clientes, promocionar su marca e impulsar tráfico hacia su sitio Web. Participar en los medios sociales también puede darle una cara más humana a su empresa, y al mismo tiempo es divertido.

¿Cuáles son los principales sitios Web de medios sociales?

Si bien muchos servicios en línea tienen ahora un elemento social, los cinco sitios sociales más importantes para las empresas son:

- **Facebook** - Red social disponible en 70 idiomas con más de 800 millones de miembros en todo el mundo, y más de 425 millones de usuarios mensuales activos que se conectan a través de smartphones.



- **Twitter** - Sitio de micro blogging en el cual los usuarios publican mensajes frecuentes de 60 caracteres con más de 1.000 millones de tweets enviados por semana.
- **YouTube** - Sitio para compartir videos perteneciente a Google, con 8 millones de visitantes únicos por mes y 100 millones de personas que toman acciones sociales (gustar, compartir, comentar, etc.) cada semana.
- **LinkedIn** - Sitio de networking enfocado en la empresa con más de 100 millones de miembros de todo el mundo, y 2 millones de perfiles empresariales de todo el mundo.
- **Google+** - Red social lanzada en 2011, ¡que atrajo a 25 millones de miembros en su primer mes!

¿Qué es un blog?

Además de usar los servicios mencionados arriba para ayudar a promocionar su empresa, usted puede agregar una dimensión social a su propio sitio con un blog. Un blog consiste en una lista cronológicamente ordenada de entradas (llamadas publicaciones del blog) a las que los lectores pueden agregar comentarios. Estos comentarios son importantes, ya que hacen que una publicación se convierta de un simple artículo a una discusión. Los blogs son excelentes para agregar contenido interesante, original y actualizado con frecuencia a un sitio, ¡lo cual les encantará a los lectores y a los motores de búsqueda!

De qué manera los medios sociales pueden ayudar a su empresa

Crear relaciones más estrechas con los clientes

Usar medios sociales es una excelente manera de hacer que su empresa se vea más amistoso y de crear relaciones más estrechas con sus clientes. Involucrándose en los medios sociales, su compañía puede interactuar directamente con los clientes y, creando contenidos interesantes y útiles, usted puede posicionarse como un experto en su campo.

Fomente el tráfico a su sitio web y aliente las recomendaciones

Es rápido y fácil publicar el perfil de una compañía en los principales sitios de medios sociales y comenzar a publicar su propio contenido. Si su comentario es interesante, otros usuarios lo compartirán con sus amigos, lo cual generará interés en su empresa y entradas a su sitio Web. Las recomendaciones personales son una manera altamente efectiva de promocionar una empresa, y el uso de medios sociales tiene el potencial de expandir enormemente su alcance.



En Facebook, por ejemplo, las compañías pueden armar su propia “página”. Otros usuarios pueden hacer clic en “Me gusta” la página, o cualquier publicación de la misma. Las cosas que a ellos les “gusta” aparecerán entonces en sus propios perfiles para que sus amigos las vean. De esta manera, el contenido interesante será naturalmente distribuido y se generará interés en su empresa.

Crear un blog en su sitio también es una excelente manera de fomentar el tráfico. Las entradas de un blog tienden a ser únicas y la naturaleza interactiva de los blogs significa que éstos tienden a atraer vínculos entrantes. Estos dos factores hacen que las entradas de los blogs aparezcan frecuentemente en los resultados de los buscadores, generando un tráfico natural de búsqueda.

Obtenga opiniones instantáneas del cliente

Los medios sociales no son sólo una manera de hablar con sus clientes, sino también una excelente manera de escucharlos. Al monitorear lo que la gente está diciendo de usted en Twitter, los blogs y otros sitios de networking social, y hablarles directamente a los clientes, usted puede obtener opiniones en tiempo real sobre lo que los clientes piensan acerca de sus productos y servicios. Existen muchas herramientas gratuitas para monitorear y escuchar la Web social, incluyendo [Google Alerts](#).

Transmitir artículos, noticias y ofertas

Los sitios de medio social permiten a las compañías compartir noticias e ideas y distribuir promociones. Aquí hay algunas ideas de temas sobre los que usted podría escribir:

- **Artículos y videos explicativos:** Demuestre su conocimiento de sus productos y ofrezca información útil que otros usuarios querrán compartir.
- **Competencias:** Las competencias generan mucha emoción y son divertidas.
- **Noticias de la compañía:** Publique noticias y desarrollos interesantes acerca de su compañía. Usted podría, por ejemplo, publicar noticias acerca de premios ganados o incluso una foto de un evento de recaudación de fondos en equipo para dar una idea de quién es la gente detrás de su marca.
- **Lanzamientos y reseñas de productos:** Mantenga a sus clientes actualizados con sus últimos productos y haga recomendaciones de productos.
- **Ofertas especiales:** Todos aman las ofertas, así que ofrezca a menudo ofertas especiales exclusivamente para sus conexiones de los medios sociales.

Pero tenga cuidado, ¡los intentos obvios de venta no caen bien en los sitios sociales! Recuerde también que una conversación debe ser de ida y vuelta, y es muy importante participar respondiendo tanto los

comentarios como los mensajes directos. Involucrarse con su público será la clave para lograr un exitoso acercamiento a los medios sociales.

Publicidad Socials, noticias y ofertas

Los Anuncios de Facebook permiten que las empresas publiquen anuncios dirigidos a los usuarios de Facebook basándose en la información de sus perfiles. Estos anuncios son cobrados de acuerdo a un costo por clic y requieren de un gasto inicial mínimo. Comience de a poco y experimente con diferentes anuncios y públicos objetivo para lograr los mejores resultados. Recuerde, cuanto más específico sea su público y más relevante sean sus anuncios sociales, más probabilidades tendrá de obtener resultados positivos.

Conéctese e interactúe con sus clientes hoy mismo con estos simples consejos sobre cómo comenzar en los medios sociales.

