

# Marketing en Redes Sociales para enamorar a tus clientes



Marketing en redes sociales

vs

Marketing tradicional

# Las redes sociales son una herramienta fundamental para la comunicación entre el cliente y la marca.

Hoy en día muchas empresas utilizan redes sociales corporativas para mejorar el compromiso de los clientes con la marca y fidelizarlos.

Además de utilizarlas como canal de atención al cliente.

Tradicionalmente, la promoción de productos y servicios de negocios, se realizaba a través de radio, periódicos, revistas, o la televisión, etc...

Lo que ha influido en la búsqueda de otras opciones publicitarias ha sido el **alto coste de los medios tradicionales** para los anunciantes.

Otro punto en contra de **los canales tradicionales**, es que **no permiten hacer una adecuada segmentación** del público que verá los anuncios.

Eso hace que esta publicidad sea más intrusiva.

Además, **es complicado medir y analizar los resultados reales** de estas campañas publicitarias.

Sin embargo, **el marketing en redes sociales es mucho más económico.**

Eso sí, requiere de unos conocimientos en publicidad y de una experiencia previa, que no todo el mundo tiene.

Un buen profesional del marketing en redes sociales, sabe cómo crear estrategias y realizar campañas de publicidad efectivas y rentables.

# Los pilares del marketing en redes sociales

Cada día es más importante para una empresa tener presencia en redes sociales, ya que como usuarios pasamos la mayor parte de nuestro tiempo en ellas.

Los pilares en los que se sustenta el marketing en redes sociales para cualquier negocio, son:

### VISIBILIDAD

Alrededor de un 70% de las personas que se encuentran en redes sociales, siguen a varias marcas. La probabilidad de que un usuario se convierta en cliente, aumenta cuando éste sigue a una marca en redes sociales.

Esto significa que las redes sociales han pasado a ser el canal perfecto para promocionar productos y servicios.

### OPORTUNIDADES DE VENTA

Si logramos posicionar bien nuestro negocio en redes sociales, podemos aumentar nuestras oportunidades de venta y lograr un incremento de las mismas muy importante. Eso sí, detrás de esto hay un importante trabajo de estrategia.

### COSTE BAJO

El coste de la inversión de la comunicación en redes sociales es mucho menor que en los medios tradicionales.

Además, tenemos la posibilidad de dirigirnos sólo a nuestros potenciales clientes y hacer un uso más eficiente de los recursos que dedicamos a llegar a ellos.

Redes sociales  
y  
Social Media Ads

En marketing en redes sociales, tenemos que hablar por un lado de la gestión activa de los perfiles sociales de una empresa, y por otro, tenemos las campañas publicitarias en redes sociales, que permiten a las empresas llegar a nuevos clientes, aumentar sus ventas, y darse a conocer.

## REDES SOCIALES

En las redes sociales corporativas se trabaja el desarrollo y la gestión de la comunidad que se crea alrededor de una marca.

En ellas se comparte contenido de valor para los usuarios, se resuelven dudas, se realiza una labor de atención al cliente y, sobre todo, se cuida la reputación online de la empresa.

Últimamente, el alcance de las publicaciones orgánicas, se ha reducido considerablemente, debido a los cambios en los algoritmos de las redes sociales, que han reducido el alcance de las publicaciones, y por tanto, el número de personas a las que llegan.

## SOCIAL MEDIA ADS

Se lleva a cabo a través de las plataformas que las propias redes sociales habilitan para ello, como Business Manager de Facebook. En ellas se puede configurar el objetivo que queremos conseguir, por ejemplo visibilidad o visitas al negocio, pero también se pueden segmentar otros muchos datos como intereses edad, sexo y ubicación. Esto nos permitirá llegar al público definido para nuestra campaña, independientemente de que sea seguidor de nuestra marca o no.

La gestión de publicidad en rr.ss es una labor compleja y requiere el trabajo de expertos en gestión de campañas, para ser gestionadas correctamente. Los profesionales que llevan a cabo la publicidad en rr.ss, deben tener los conocimientos y la experiencia necesarios para ser capaces de ejecutar estas campañas, buscando los mejores resultados para el anunciante.

Beneficios de las  
Redes sociales  
para tu negocio



Estamos en un momento en el que la información y la comunicación son muy importantes, por eso, las redes sociales tienen una importancia alta para tu empresa. Prácticamente, todo el mundo tiene presencia en ellas..

Gracias a las redes sociales, tu empresa puede obtener diferentes beneficios

## VISIBILIDAD

La visibilidad online, consiste en que tu público objetivo te pueda ver en Internet, descubra la existencia de tu marca y conozca todo lo que tu negocio puede ofrecerle.

Aunque no es sencillo de conseguir, las rr.ss tienen el poder de hacer que nuestros contenidos y publicaciones sean compartidos por los usuarios, y favorecen que nuestra marca gane relevancia.

Es decir, tus anuncios y publicaciones en rr.ss pueden llegar a gran cantidad de personas, y ayudarte a mostrar tu marca y tu negocio a un público mucho mayor.

## MEJORAR LA REPUTACIÓN DE TU NEGOCIO

Para mejorar la reputación de tu empresa puedes llevar a cabo una serie de acciones que te ayudarán a impulsarla:

- Tratar de publicar contenido con cierta regularidad en tus perfiles sociales,
- Debes incluir en las publicaciones y los anuncios tanto los colores corporativos, el estilo de imagen y tu marca, para que puedan ser reconocidos, destacar y distinguirse de los demás.
- Publicar contenido de valor para el potencial cliente.
- Mostrar a tu equipo en redes sociales ayudará a humanizar la marca y a generar confianza.

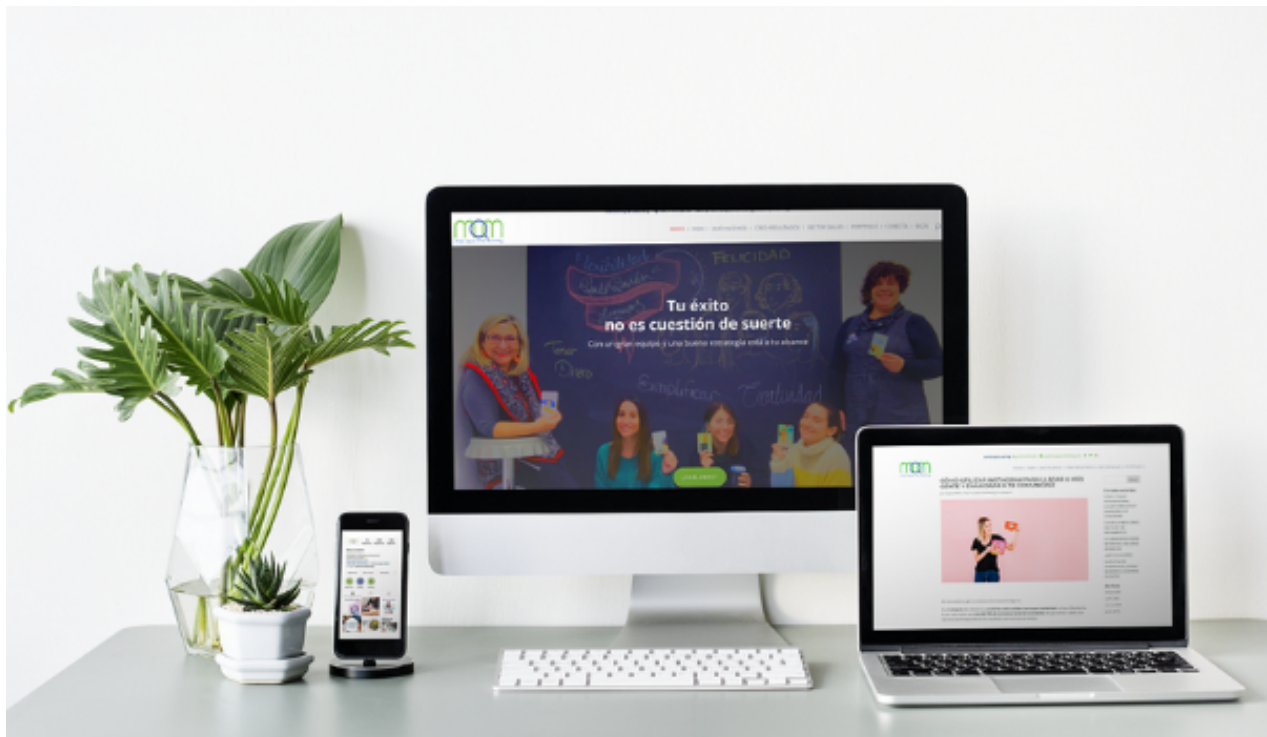
## MEJORA LA ATENCIÓN AL CLIENTE

Las redes sociales son el canal perfecto para mejorar la atención al cliente de tu empresa y que exista una comunicación directa con el cliente. Aunque muchas empresas consideren que tener una comunidad amplia en redes ya es sinónimo de popularidad.

Lo ideal además de tener un gran volumen de seguidores, es que sean de calidad. Esto lo puedes medir a través de la interacción que generan las publicaciones de la empresa.

## OTROS BENEFICIOS

- **Atraer tráfico a tu web:** las páginas webs son el escaparate y la cara visible de tu negocio en internet. De poco sirve invertir dinero y recursos en montar y mantener un sitio web, si no tienes usuarios que lleguen a él. Las redes sociales te ayudan con esta labor.
- **Conseguir nuevos clientes:** antes de lanzar cualquier estrategia de marketing en redes sociales, debes conocer quién es tu cliente potencial, saber qué redes sociales utiliza y qué intereses o necesidades puede tener.
- **Aumentar tus ventas:** para mejorar tus ventas online, es fundamental apoyarse en campañas de publicidad en redes sociales.
- **Fidelizar a tus clientes:** Las redes sociales pueden ser un canal perfecto, para convertir a aquellos clientes que ya han comprado con anterioridad tus servicios/productos, en clientes habituales. Si trabajas la fidelización de estos clientes recurrentes, puedes conseguir que se conviertan en embajadores de tu marca, recomendándola y utilizando habitualmente tus productos por encima de los de tu competencia.



[www.masquemarketing.com](http://www.masquemarketing.com)  
[mqm@masquemarketing.com](mailto:mqm@masquemarketing.com)  
916 75 25 38

Pso. de la democracia, 9 - 28850 Torrejón de Ardoz