

LAS  
HERRAMIENTAS  
VIRTUALES PARA  
VENDER TUS  
PRODUCTOS

---



## Lo positivo de las redes sociales

**Compartir la visión de la empresa o el negocio**

- Pueden ser una vitrina para las empresas para mostrar la visión del negocio.

**Personalización del mensaje y la interacción con el cliente.**

- Se puede tener una relación mas directa con el cliente con el potencial cliente.

**Posibilidad de segmentación de publico.**

- Las publicaciones las puedes adecuar de acuerdo al publico al que te diriges en el rango de edad que pueden ser tus clientes.

## Poder saber mas sobre cada uno de los clientes

- Las personas comparten sus gustos y otra información que puede ser valiosa para las empresas a la hora de acercarse al publico objetivo.

## Posibilidad de vender en estos canales

- De la misma forma en que se relacionan con su publico es posible usarlas para vender sus productos o servicios.

# Claves para una buena estrategia de marketing digital



Para comenzar a trazar una estrategia de marketing en Internet es necesario tener muy claros una serie de conceptos y claves que van a ser determinantes para obtener resultados:

1. **Diferénciate y personaliza:** La competencia es feroz, identifique que los hace diferente y sácale provecho para ganar presencia y clientes a los que les puedas ofrecer un producto mas personalizado.
2. **Objetivos claros y realistas:** Fija objetivos realistas y revísalos de forma periódica para ver si estan en la dirección correcta.
3. **Apóyate en las herramientas TIC:** Promoción en Redes Sociales, análisis de la competencia, concursos y eventos online o en redes sociales, email marketing, estos conceptos deben ser parte del día a día en internet.
4. **El futuro está en el sector móvil:** La mayor parte del trafico se genera a través del smartphone y las tablets por lo que todo debe adaptarse a estos formatos.
5. **Apuesta por el contenido:** Un blog corporativo, con contenidos que se renuevan de forma periódica, que se enlazan a redes sociales y que muestran tus productos mejoran tu presencia y visibilidad en la Red.

## ¿Cuándo es mejor publicar en redes sociales?

- Cada segmento y público tienen comportamientos diferentes y usan el sentido común para realizar las publicaciones.
- Estudien a la competencia para saber que es lo que mejor les funciona o le pueden preguntar a los usuarios directamente.
- Prueba publicando los miércoles y los fines de semana que según los estudios son los días de mayor tráfico en las redes sociales.
- Se debe analizar el mensaje que se está transmitiendo en las redes sociales para determinar si es el indicado para la audiencia y para el producto o servicio.

# INSTAGRAM

- Desde su lanzamiento en 2010 la plataforma ha crecido a convertirse en una de las más importantes de la historia.
- El enorme éxito que ha tenido desde su creación se debe a que es visualmente atractiva, centra su atención en la experiencia del usuario y continuamente se esta actualiza para ofrecerle al usuario nuevas características que los mantienen cautivos.
- Así se trate de una marca de moda o una empresa de tecnología, la plataforma permite incrementar el reconocimiento, atraer a la audiencia adecuada y convertir el contenido visual en ventas.
- A medida que más y más organizaciones buscan hacer crecer su presencia en Instagram.





La interacción es una de las mediciones más importantes y que más revelan en Instagram por dos razones:

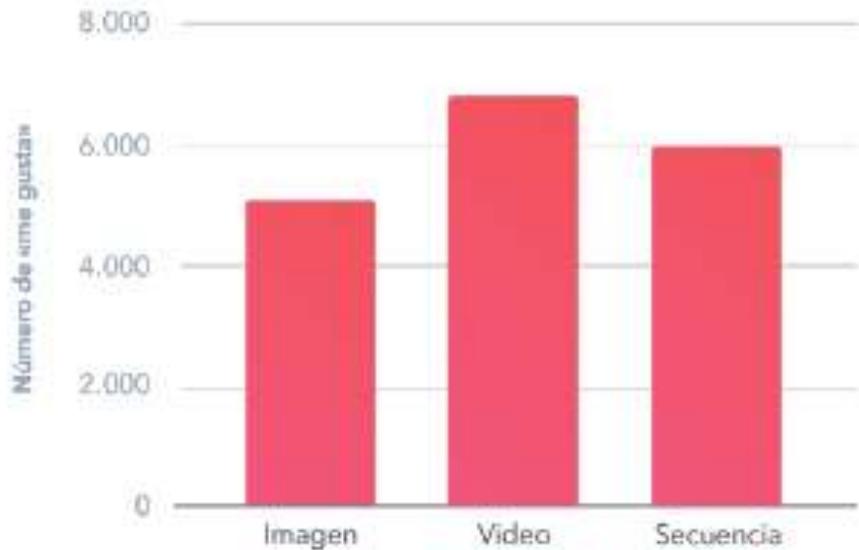
- Permite identificar si tu contenido está atrayendo a los usuarios y si este contenido es relevante para ellos.

La interacción la podemos definir como la cantidad de veces que un usuario interactúa con tu contenido, en general puede ser a través de un me gusta o con un comentario.

Con el IGTV las interacciones ahora incluyen el número de visualizaciones que hace el usuario, la cantidad de veces que comparte el contenido o la cantidad de veces que mandan un mensaje directo.



### Número promedio de «me gusta» por publicación



- ❖ Las publicaciones de videos son las que reciben mas “me gusta”.
- ❖ Los videos son los que mas generan interacción entre las redes sociales.
- ❖ Los videos reciben un número de comentarios significativamente mayor que los otros tipos de publicaciones. En promedio, más que el doble que las publicaciones de imágenes estáticas.
- ❖ Si tu objetivo es aumentar la tasa de interacción en Instagram debes centrar tus esfuerzos en publicar mas contenidos de video.



57 9 19

- ❖ Crea videos más permanentes e historias de Instagram, y aprovechar la sección Historias destacadas de tu perfil.
- ❖ Los videos publicados deben tener un hilo conductor o una relación con el contenido publicado. No se trata de publicar por publicar.
- ❖ Se puede publicar una combinación equilibrada de imágenes, secuencias y videos de manera regular y aún así se puede generar una interacción general estable.



- ✓ Los hashtags se agregan el pie de foto o los comentarios de una publicación para agrupar el contenido según el tema.
- ✓ Estos son palabras clave que los usuarios pueden usar para buscar publicaciones específicas.
- ✓ Le dan contexto a una publicación.
- ✓ Estos pueden ser una manera eficaz de exponer el contenido a nuevas audiencias interesadas en un tema en particular.
- ✓ No se deben utilizar mas de 5 hashtags por publicación.

spotify Publicidad

maider tomasena Publicidad

URGENCIA

PRECIO BAJO

Última semana de Premium por 0,99 €.

Todo lo bueno se acaba.

ICONO CON ALUSIÓN AL TIEMPO

ÚLTIMO AVISO Esto se acaba...

ESCRIBIR PARA VENDER

URGENCIA

hp hpespana Publicidad

Portátiles desde 199€



Comprar >

249 Me gusta

hpespana -15% en Portátiles  
● Oferta Black Friday ●

hp hpespana Publicidad

Monitores desde 85€



Comprar >

249 Me gusta

hpespana -15% en Monitores  
● Oferta Black Friday ●

hp hpespana Publicidad

15% dto. en toda la tienda



Comprar >

249 Me gusta

hpespana 15% dto. en HP Store  
● Oferta Black Friday ●

# Como es el Cliente ideal



• Para crear un contenido efectivo y lograr obtener resultados en tu redes sociales tienes que establecer cuales son las características de tu cliente ideal:

- Nombre
- Edad
- Trabajo
- Ingresos estimados
- Intereses
- Dia típico (en que horario utiliza las redes sociales)
- Deseos y necesidades (como tu negocio va a satisfacer esto)
- Preocupaciones (y como las puedes aliviar)

# Por qué elegir Facebook

## Por qué deberías utilizar anuncios

- **Con los anuncios te diriges a la audiencia correcta con el contenido apropiado en el momento que es.**

## Como hallar tu audiencia objetivo

- **Creando tu anuncio tienes la oportunidad de elegir las opciones de segmentación exclusivas de Facebook que te permitirán llegar a tu audiencia ideal.**

- Las imágenes son las responsables del 75-90% del rendimiento de un anuncio.
- Las imágenes son lo primero que notará la gente sobre tu publicación.
- Dependiendo de la estrategia que vayas a llevar a cabo es posible que al principio necesites mostrar contenido educativo previo.





# Situación publico objetivo + Problema + Solución



Este es un ejemplo de un anuncio en Facebook para conseguir leads, estos leads pueden convertirse en una venta.

# Como crear un anuncio en Facebook



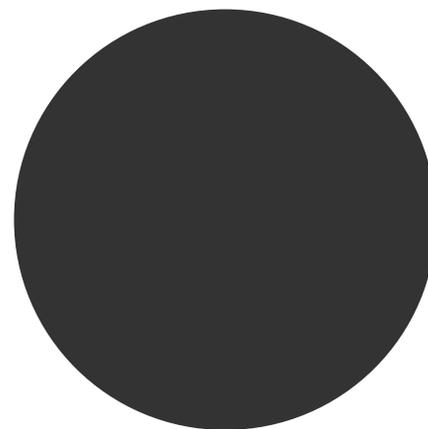
Hootsuite  
**academy**  
ESPAÑOL



# 5 Consejos para incrementar las ventas online

## 1.

- Identifica la ventaja competitiva de tu empresa, producto o servicio.
- Descubre que tienes de especial que es lo que te hace diferente, porque deberían comprarte a ti y no a la competencia.
- Cuales son tus puntos fuertes y tus puntos débiles.



## 2.

## Crear una conexión emocional con los clientes.



Aplicar las emociones en los mensajes comerciales es una de las mejores formas de humanizar a una marca. Conseguir transmitir algo a los usuarios a través de la historia hará que sientan la marca más cercana, más humana y más confiable.

Apóyense con el uso de graficas, imágenes, fotos, videos que transmitan la idea central de su marca.



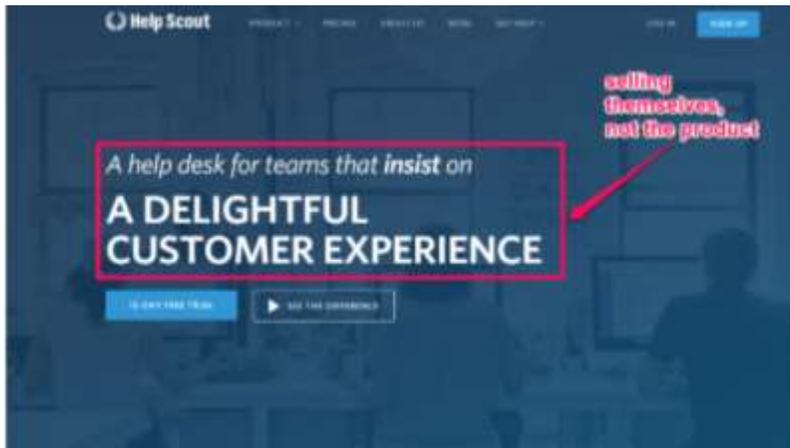
# 3.

## Descubre que esta buscando el cliente y dáselo.

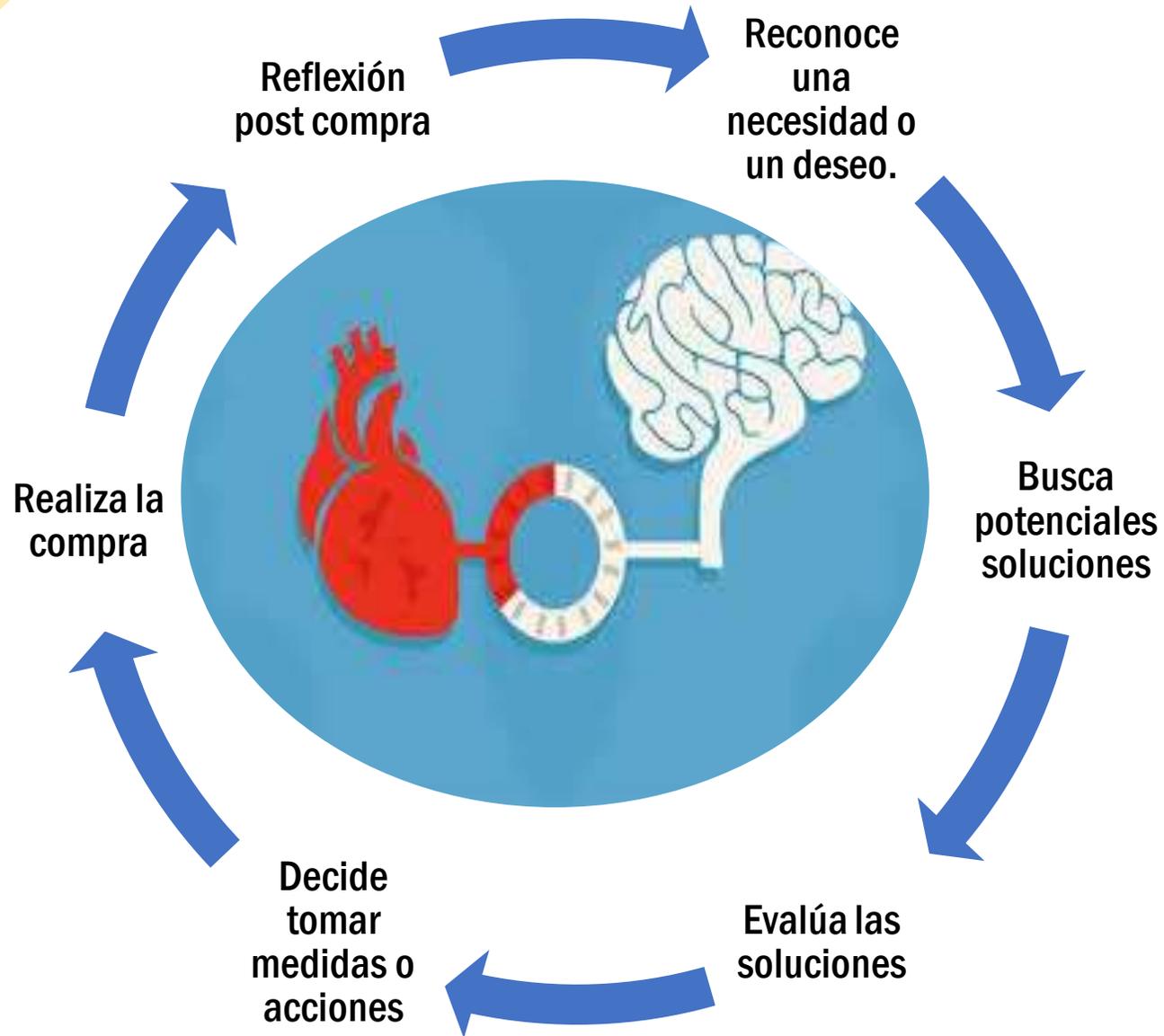
Comienza con los beneficios mas fuertes del producto o servicio esto le transmitirá al consumidor que ellos son importantes para la empresa y que sabes lo que quieren.

Al vender con los beneficios que tu empresa, producto o servicio proporcionan estas siendo transparente con tus consumidores.

Las personas buscan una solución a sus necesidades. Las personas no buscan productos ellos buscan una versión mejor de ellos mismos.



Aquí se ven a ustedes mismos y no simplemente su producto.



## 4. Ofrecer muestras gratis de los productos o servicios



- Los consumidores han visto casi todo y más en las redes sociales pero siguen siendo curiosos por naturaleza.
- En vez de presentarles un descuento, los invitas a hacer algo para descubrir una muestra gratis.
- Creas una campaña de expectativa y más de uno no resistirá entrara para ver de que se trata.
- Si no quieres darle la muestra gratis juega con eso y al menos dales como beneficio el envío gratis.
- El envío de un muestra gratis de tu producto es una herramienta muy efectiva de branding.

5.

**Presta atención a las quejas, reclamos y sugerencias de cada uno de tus clientes y bríndales una respuesta rápida a su solicitud.**



- El teléfono de atención al cliente debe estar en un lugar visible.
- Anima a tus clientes a que lo utilicen durante su proceso de compra ante cualquier duda.
- Además del teléfono y el correo electrónico utiliza tus redes sociales (Facebook, Twitter) como punto de atención al cliente.
- Diseña tu estrategia de atención al cliente
- Identifica los motivos de queja o consulta mas frecuentes para poder brindar respuestas rápidas.

## GESTIONAR A UN CLIENTE ENFADADO

### CURVA DE HOSTILIDAD



En los primeros momentos de la conversación el cliente necesita darle salida a su frustración. Durante esta fase es imposible razonar. Lo más indicado es escucharlo y brindarle empatía se le pide que nos cuente que le pasa y cual es el problema.

Las palabras mágicas durante la conversación son “lo siento” esto no quiere decir que le estemos dando la razón simplemente que sentimos que se haya enfadado.