Cómo hacer un uso efectivo de las redes sociales en tu negocio

Raquel Escandell Poveda

TM
Grupo Inmobiliario

¿Qué es la Web 2.0?

Características de la nueva comunicación en internet

Web 2.0

Cambio de paradigma

- El usuario domina la información
- Inteligencia colectiva
- Compartir
- Conversación

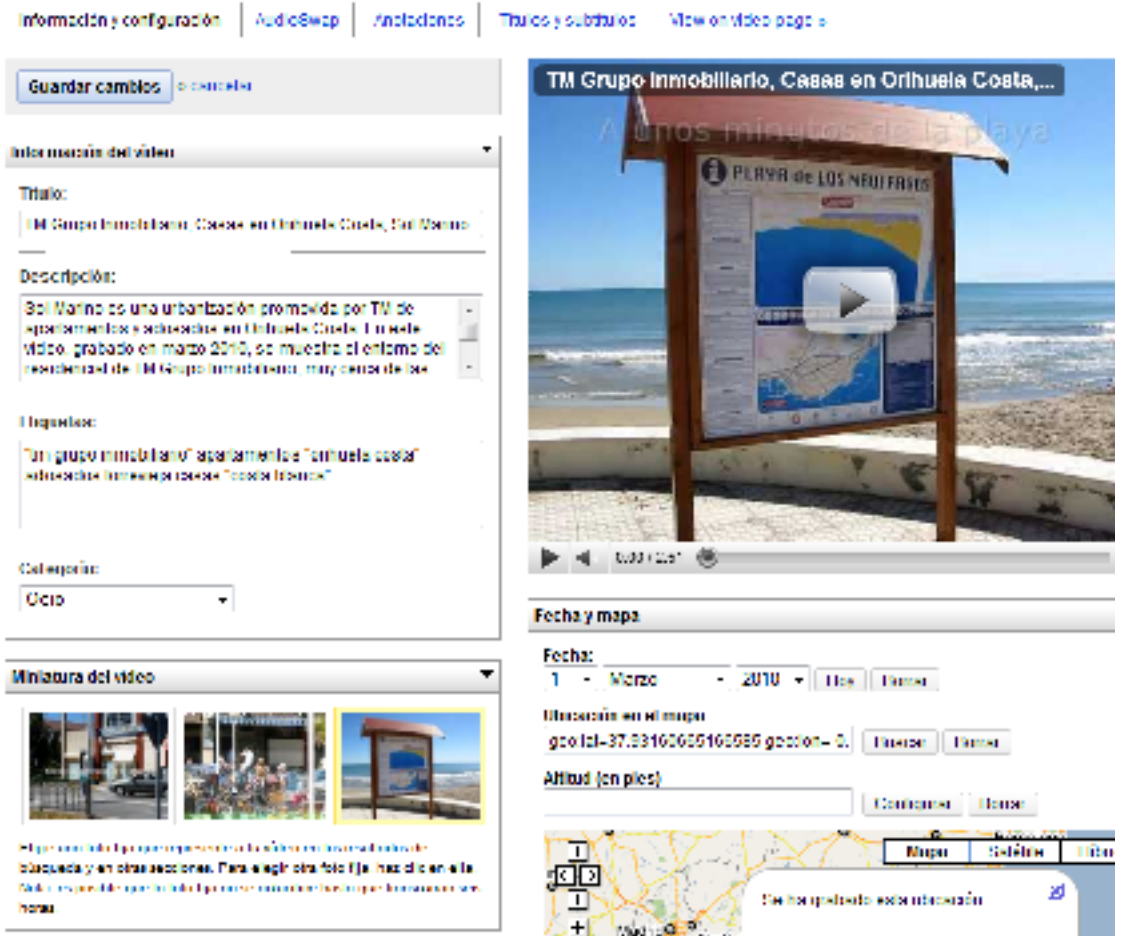
SMO

Optimización en Medios Sociales

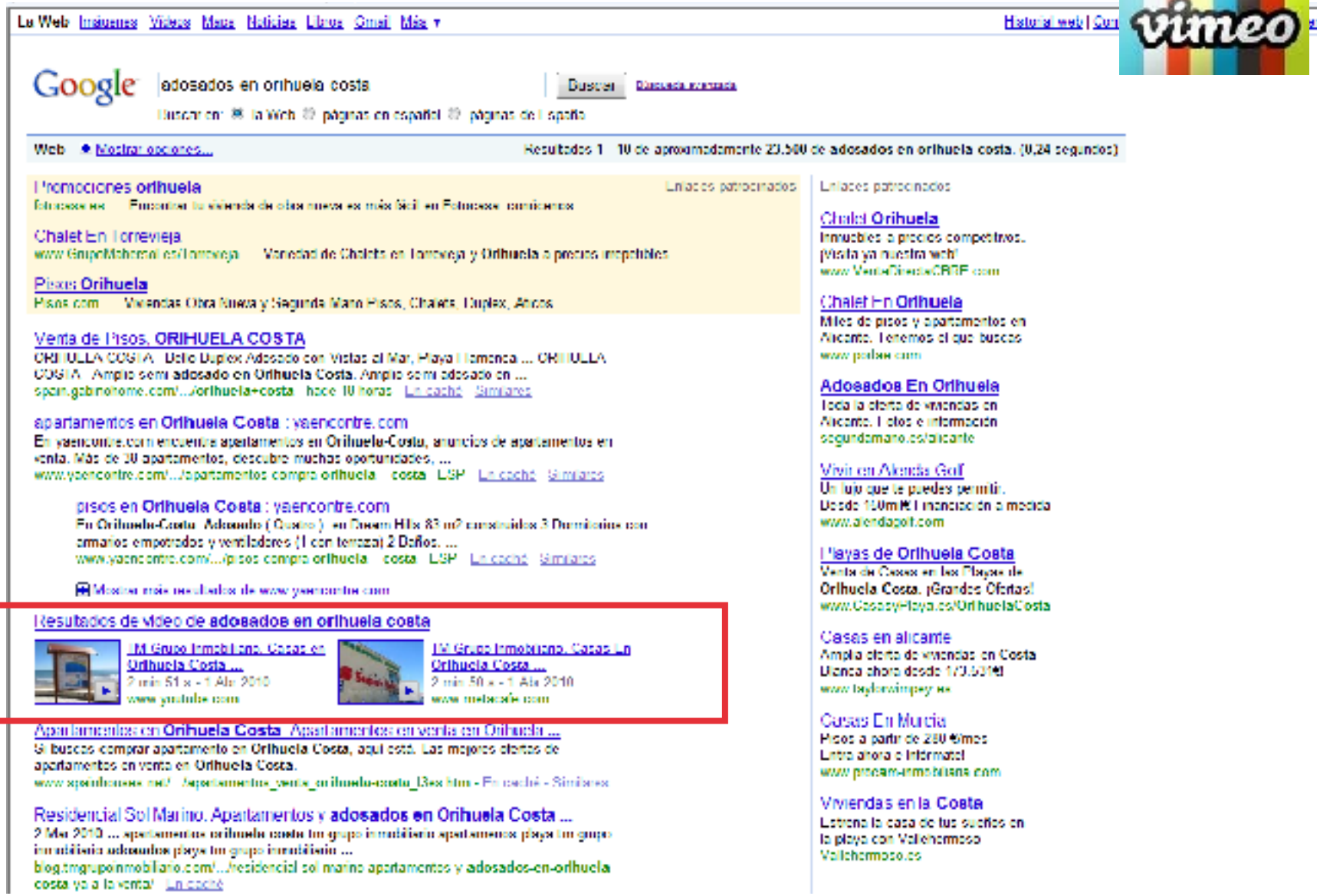
Contenidos en vídeo

Optimización de términos

- nombre del vídeo
- título
- descripción
- enlace a la web



Contenidos en vídeo



Archivos y presentaciones

Incluir documentos

en la web

slideshare.net

issuu.com

scribd.com

Archivos y presentaciones

slideshare
Present Yourself

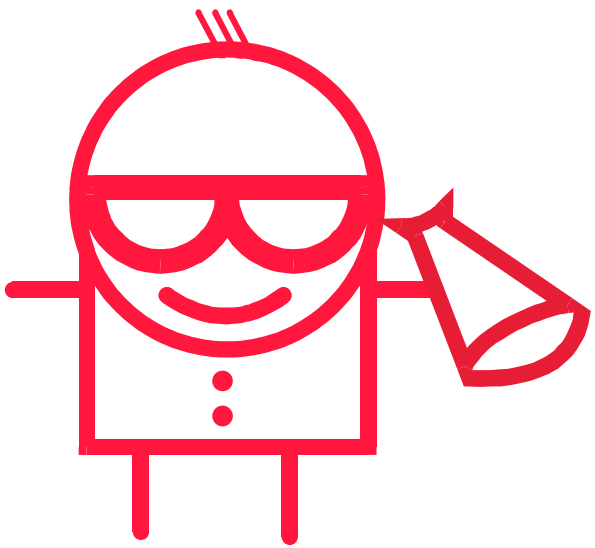
slideshare.net

SMM

Marketing en Medios Sociales

Web 2.0

La clave del marketing en la web 2.0. es convertirse en un **usuario proactivo** que genere contenidos de interés para otros usuarios: los públicos de la empresa



1

Objetivos

¿Qué quiero conseguir?

Objetivos

- Captar clientes
- Fidelizar clientes
- Ganar visibilidad – identidad digital
- Captar talento
- Obtener conocimiento

2

Target

¿Cuáles son mis públicos y dónde puedo encontrarlos?

Tipo de público

Establecer mapa de públicos

Consumidor final – **B2C** ¿Perfil?

Otras empresas – **B2B** ¿Contactos?

3

Plan de acción

¿Cómo voy a llegar hasta mi público para conseguir mis objetivos?

Táctica

1. Escoger las redes adecuadas

Táctica

2. Definir mi perfil

- Incluir descripción, imágenes,
- Conectar mi blog por rss
- Incluir información de interés
- Enlazarlo con mi web, otros perfiles...

Táctica

3. Crear mi red de contactos

- Búsqueda de contactos del mundo real
- Entrar en grupos o páginas afines
- Promocionar mi perfil por canales actuales

Táctica

4. Ofrecer contenido

- Compartir conocimiento
- Participar y comentar
- Valor añadido

Valor añadido

La publicidad convencional no funciona en los social media

Contenido → Ser un referente en mi sector

Entretenimiento → participación, consumo de marca

Exclusividad → promociones especiales, clientes vip

y por encima de todo

escuchar

Caso práctico

Acciones

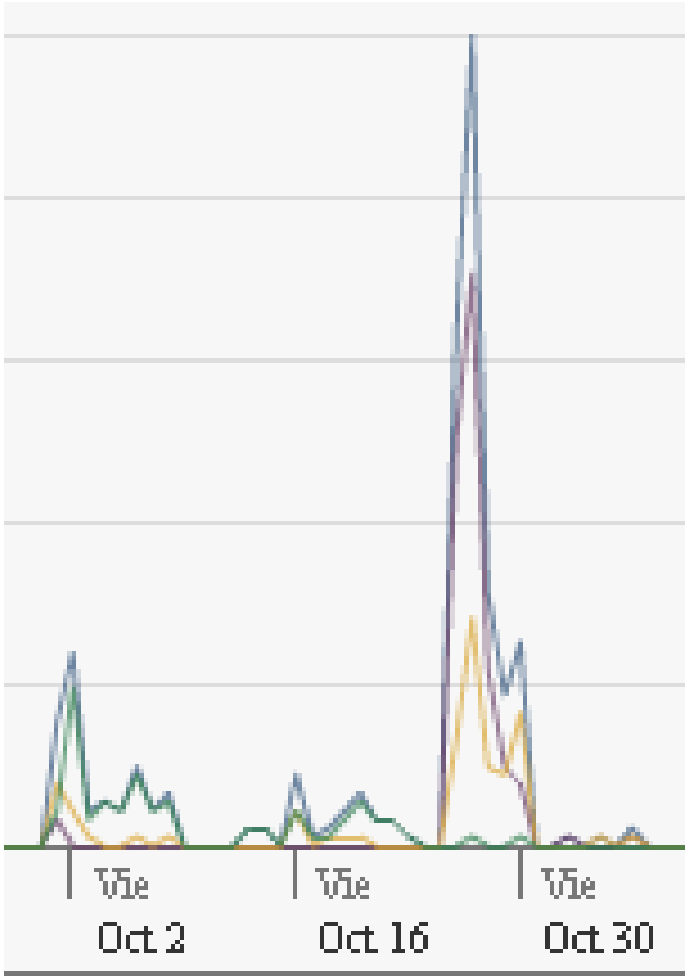
Caso práctico

Resultados

- 400 fans en dos semanas

- Más de 500 interacciones

- Contrataciones directas



Caso práctico

Raquel Escandell Poveda

rescandell@tmgrupoinmobiliario.com

@raquelescandell

es.linkedin.com/in/raquelescandell