



#SocialSelling



¿CUÁNTO TIEMPO HACE QUE NO TE PASA ESTO?



SOCIAL SELLING

Estrategia basada en utilizar las **redes sociales** como herramienta para la venta tanto en B2B como en B2C

Para ello es necesario: **escuchar e interactuar** con tu audiencia, **investigar** (mercado, competencia, tendencias, intereses y necesidades de clientes) **generar marca**, crear **emociones y vínculos**, convertirse en **canal de atención al cliente**, difundir información de **ofertas e información de marca**, entre otras.



Beneficios: incrementar ventas, mejorar el posicionamiento y notoriedad de marca, facilitar la conversación con tu comunidad/clientes etc

Desventajas: una mala gestión de tu estrategia de #socialselling puede acabar dañando gravemente tu imagen

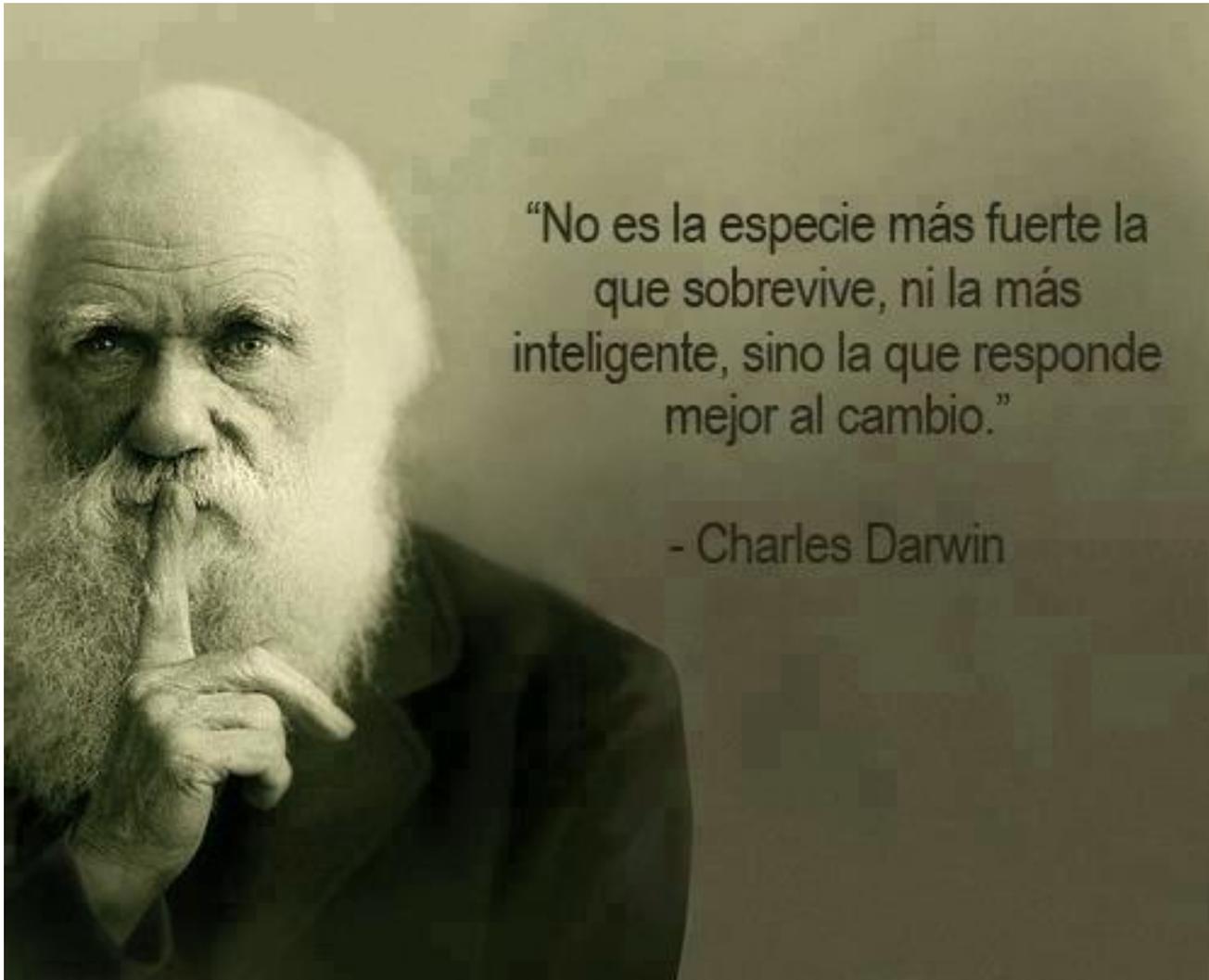
EL VENDEDOR HA DEJADO DE OCUPAR UN PAPEL CENTRAL

El 80% de los usuarios buscan información en internet antes de adquirir un determinado producto o servicio. (Hubspot)

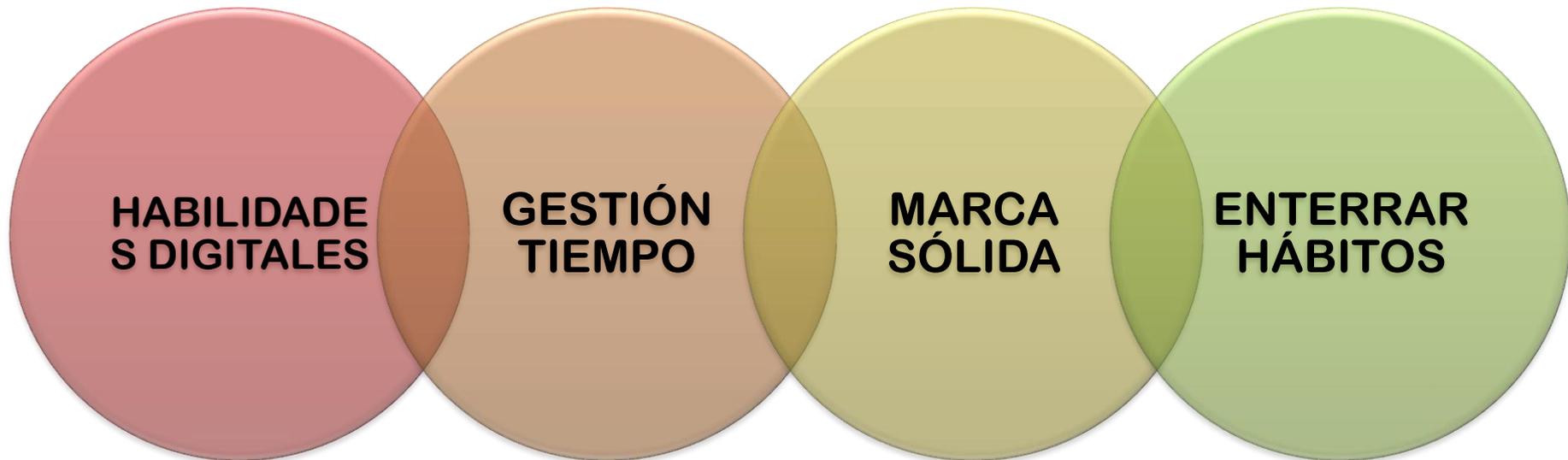
El 80% de los consumidores no aceptan llamadas telefónicas de empresas que no han contactado previamente (IBM)



RENOVARSE O MORIR



CLAVES PARA LA RENOVACIÓN



#socialselling con



Twitter

SITUACIÓN ACTUAL

A principios de 2015 Twitter registraba un total **de 271 millones de usuarios** a nivel mundial.

Al día se suelen publicar unos **500 millones** de tuits.

Un **28% de los usuarios** de Iphone chequean su feed de Twitter antes de levantarse.

En España unos 23 millones de personas son usuarios online de los cuales unos **17 millones son usuarios activos en redes sociales.**

El **56%** de ellos tienen cuenta en Twitter.

Datos: OBS e IAB Spain

Twitter

CANAL DE PRE-VENTA EN 140 CARACTERES

- ❖ Sé activo
- ❖ Aporta contenido de valor
- ❖ Deriva tráfico a tu web de producto o servicios
- ❖ Sé natural
- ❖ Monitoriza tu empresa/marca (no sólo con @)
- ❖ Utiliza hashtags
- ❖ Interactúa con tus followers



TOPSY

tweetreach

Tweriod

tweetchup

Twitter ADS

Twitter Ads genera *leads* a un tercio del coste de otros canales de pago.⁴

Hootsuite, plataforma de gestión de contenido en Social Media

El 82% de las oportunidades generadas en redes sociales procede de twitter

El primer paso, tener un **objetivo**

Algunos ejemplos de objetivos de Marketing en Twitter:

- Aumentar el reconocimiento de marca
- Dirigir tráfico a tu sitio web
- Generar oportunidades de negocio
- Generar ventas (por ejemplo con promociones exclusivas como las ventas flash)
- Hacer crecer tu base de seguidores y apoyar las futuras campañas
- Lanzar un producto o una aplicación
- Crear conciencia de mensajes importantes (como mensajes benéficos o de ONG)
- Ampliar tu mercado para llegar a nuevos clientes en nuevos lugares

Twitter ADS

Tendencias promocionadas Requiere gran inversión publicidad

Andana Comunica...
@Andana_Comunica

TWEETS 1.781 | SIGUIENDO 772 | SEGUIDORES 794

Tendencias: Valencia · Cambiar

#Imparables
Promocionado por Alimenta Sonrisas

- San Juan
- Ylenia
- Tom Holland
- Marujita Díaz
- Disturbed
- #zapeando392
- Zidane
- #Cambiam7
- Dick Van Patten
- Bakkali

Tweets promocionados

¿Qué está pasando?

Ver 1 nuevo Tweet

Frank Estrada @frankstrada · 48 s
Muchas veces lo único bueno que escucharás de ti, es lo que te dices tú mismo.
- @KarlaMawcinnitt #MujeresPoderosas @Forbes_Mexico

El Huffington Post @ElHuffPost · 49 s
Madrid: 24 horas en la vida de la ciudad en 24 fotos huff.to/1HbLAW3

Ver foto

Twitter Ads España @TwitterAdsES · 14 de may.
Encuentra nuevos clientes y dirígelos a tu sitio web para generar ventas. Es sencillo con la ayuda de Twitter Ads.

HAZ CRECER TU EMPRESA CON TWITTER

Consigue resultados con Twitter Ads
ads.twitter.com
Accede ahora

Promocionado

A quién seguir · Actualizar · Ver todos

Delorean Lounge Ruza @...
Seguido por Valenciablog

Seguir

Promocionado

Mónica Castaño @castano...

Seguir

Marcus Fernandez @marc...

Seguir

Encontrar amigos

Cuentas promocionadas

Twitter ADS

OBJETIVO

Seleccione un objetivo de la campaña



Interacciones del Tweet

(por ejemplo, retweets, favoritos, respuestas)

Llegue a más personas y genere conversaciones.

Seleccionar



Clics en el sitio web o conversiones

Enviar a las personas a su sitio (para comprar, registrarse, etc.)

Seleccionar



Instalaciones de apps o interacciones con apps

Haga que las personas instalen o interactúen con su aplicación móvil

Seleccionar



Seguidores

Haga crecer su comunidad en Twitter

Seleccionar



Clientes potenciales en Twitter

Recopile los correos electrónicos de las personas que expresan interés en su oferta

Seleccionar

¿No quiere campañas basadas en objetivos?

Cree una campaña personalizada con el formulario antiguo de Tweets Promocionados.

Seleccionar

Twitter ADS

SEGMENTACIÓN

Segmentación

▾ Seleccionar ubicaciones

Introduzca países, estados/regiones, áreas metropolitanas o códigos postales. Limite su alcance a cualquier combinación de ubicaciones disponibles en la actualidad. [Más información](#)

▾ Seleccionar género

Podemos deducir el género de nuestros usuarios a partir de la información que comparten cuando usan Twitter, incluidos sus nombres de perfil y gráficos de seguimiento. [Más información](#)

De cualquier género Sólo hombres Sólo mujeres

Seleccionar idiomas

Seleccione dispositivos, plataformas y operadores

Seleccionar criterios de segmentación adicional.

Los usuarios que encajen en cualquiera de las categorías de abajo serán segmentados.

+ Añadir seguidores

+ Añadir intereses

+ Añadir audiencia personalizada

+ Añadir comportamientos

Limite la segmentación mediante la exclusión de audiencias personalizadas.

N/A

TAMAÑO ESTIMADO DE PÚBLICO



RESUMEN DE LA SEGMENTACIÓN

Y De cualquier género

Y Cualquier idioma

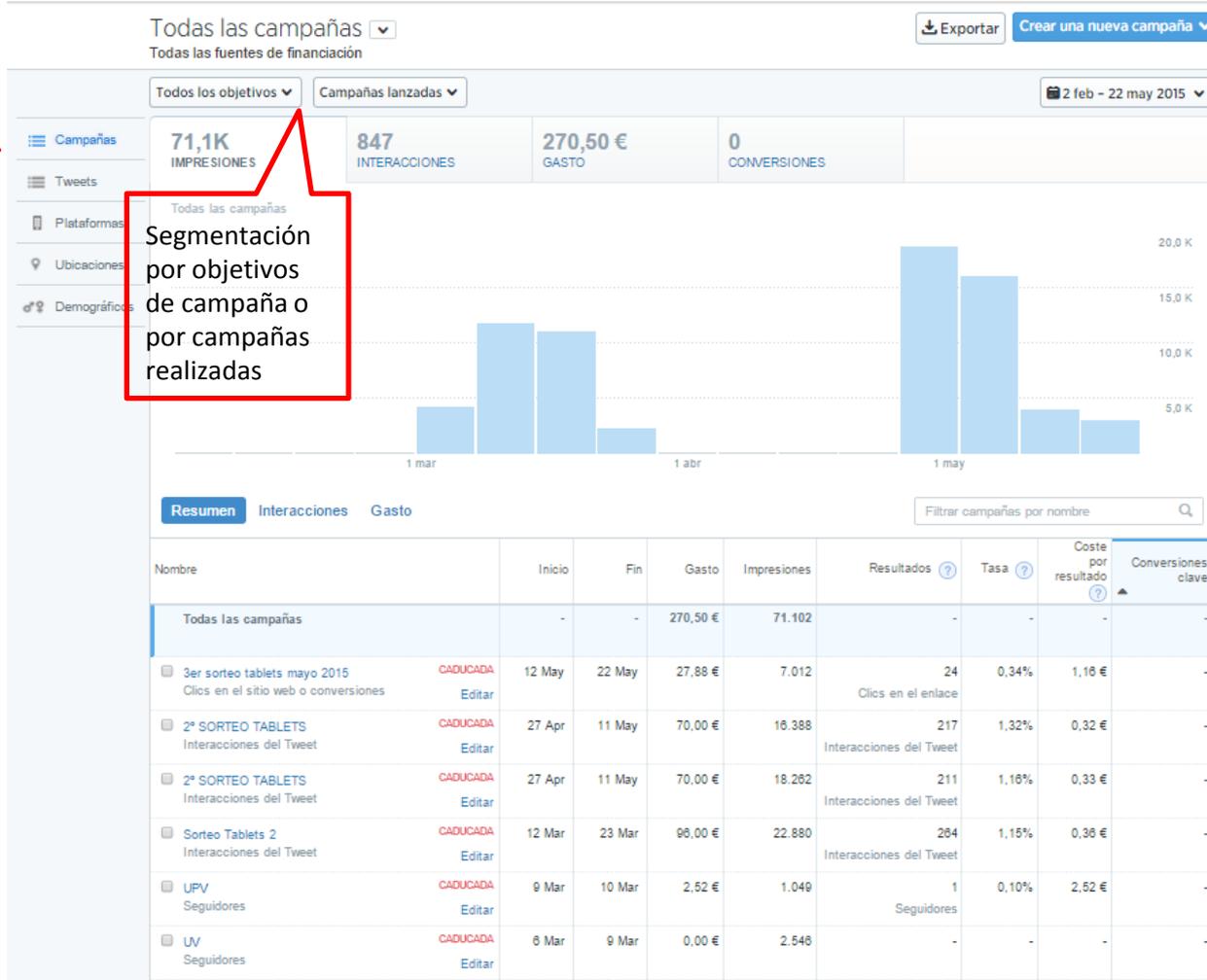
Y En todos los operadores

Twitter ADS

MEDIR

Segmentar por campañas, tweets, plataformas, ubicación y datos demográficos

Segmentación por objetivos de campaña o por campañas realizadas



Twitter audience platform

“En Twitter Audience Platform, transformamos tus Tweets Promocionados en uno de nuestros formatos de anuncios inmersivos incluyendo vídeo, publicidad nativa, banners e intersticiales (anuncios interactivos para usuarios de apps)” – 20 Agosto

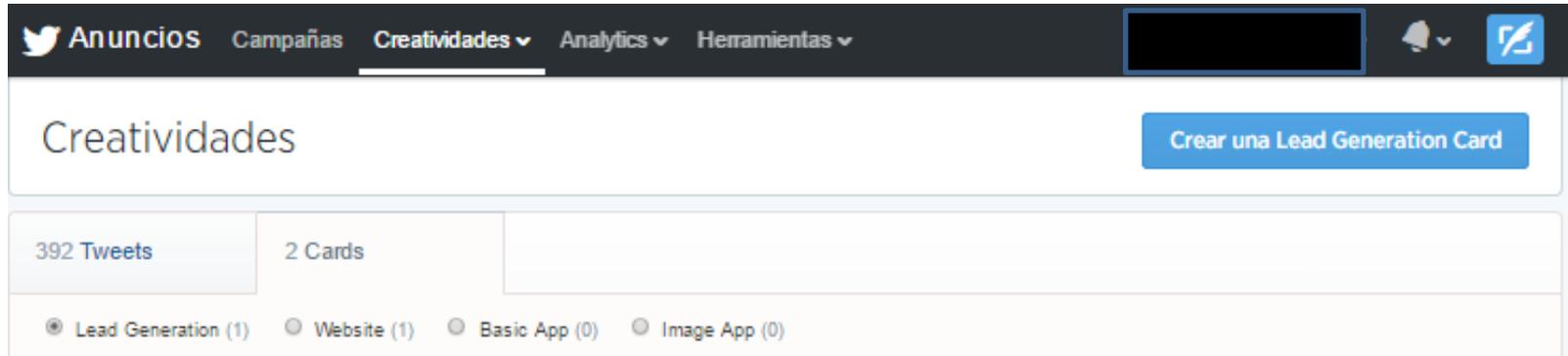
- Alcance de 700 mill personas dentro y fuera de Twitter
- Interacción con tweets y visualizaciones de video disponibles (en un futuro instalaciones de apps, clics y conversiones sitios web)
- Los usuarios pueden retwitear y marcar como favorito el anuncio
- Botones llamada a la acción

Twitter cards

Suponen una llamada de atención mucho más sugerente que un mero tweet de 140 caracteres

- ➡ MAYOR VISIBILIDAD
- ➡ AUMENTAR TRÁFICO A TU WEB
- ➡ HACEN QUE LOS TUIITS SEAN MÁS ATRACTIVOS
- ➡ INCREMENTAN LA INTERACCIÓN CON EL PÚBLICO
- ➡ MEJORAN LA IMAGEN DE MARCA
- ➡ FAVORECEN EL INCREMENTO DE FOLLOWERS

Twitter cards



- **LEAD GENERATION CARDS** capturan automáticamente el nombre, el nombre de usuario y la dirección de correo electrónico de un usuario para enviarle esta información con un solo clic.
- **WEBSITE CARDS** tráfico rápido a la web
- **BASIC APP** generar instalaciones para sus aplicaciones en dispositivos móviles iOS y Android
- **IMAGE APP** igual que la anterior pero con posibilidad de subir imagen

Twitter cards

WEBSITE CARD

Contenido de la card

Imagen de la card [?](#)
La imagen de su card comunica el valor de su empresa y su oferta. Evite usar imágenes genéricas.

[Añadir imagen](#)

URL del sitio web
Esta es la URL de su sitio web.

http://

Titular
Añadir un titular que le indique a los usuarios de que se trata esta página.

70 caracteres

Llamada a la acción [?](#)
Elija un mensaje de llamada a la acción breve.

[Leer más](#) ▼

Vista previa

Móvil



Andana Comunicación
@Andana_comunica

La card del Tweet Promocionado
tendrá un aspecto similar a este.

10:10 p.m. - 5 de mayo de 2013

Imagen de la card

Titular [Leer más](#)

Twitter cards

CAMPAÑA CLIENTES POTENCIALES

Lead generation cards

¿Cuáles son las Lead generation cards?

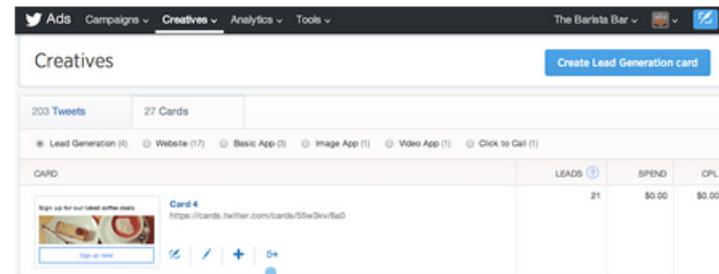
Lead generation cards se adhieren a sus Tweets y le permiten **recopilar datos de contacto** de sus usuarios, directamente desde Twitter. Se componen de una imagen y una llamada a la acción de su elección.



Con dos clics el usuario proporciona su nombre, correo electrónico y @nombreusuario.

¿Dónde puedo descargar mis clientes potenciales?

Puede descargar sus clientes potenciales del **Administrador creativo de cards**. Sus clientes potenciales son compilados por card y están disponibles en formato CSV.



En el Administrador de Cards, use la opción de exportación para descargar sus clientes potenciales.

Cerrar

Twitter

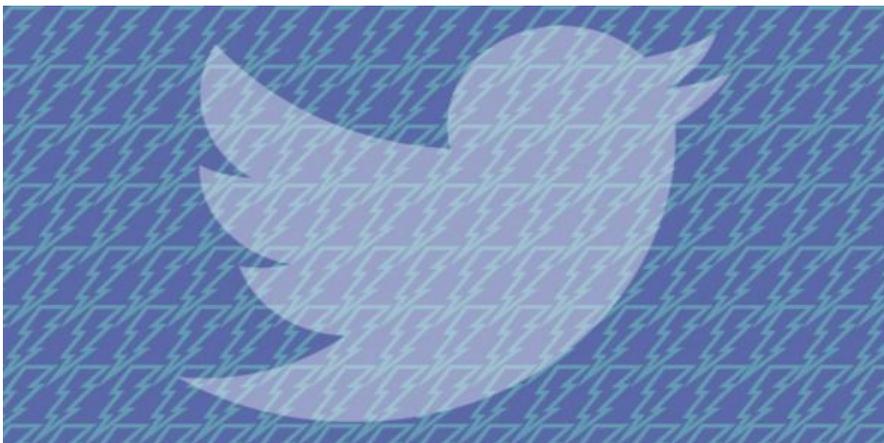
NOVEDADES

PLATAFORMA VIDEOS

<https://video.twitter.com/about/index.html>



Comparte hasta 30 segundos de grabación directa



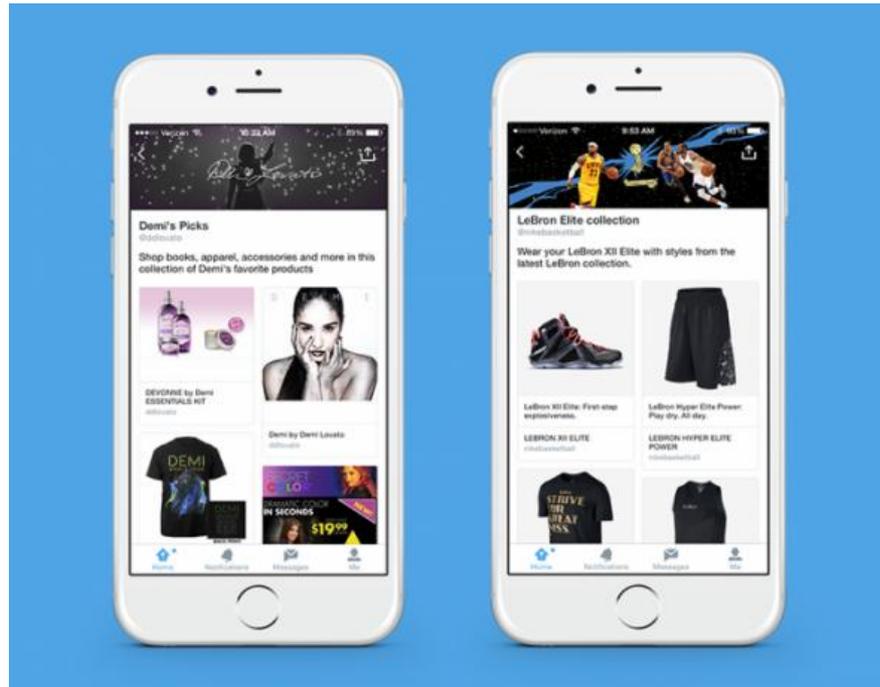
PROJECT LIGHTING “Moments”

Seguimiento de eventos
Colecciones de contenido
Finales 2015

Twitter

PAGINAS EMPRESA (partners)

- 1.- Mucho texto, descripción productos + botón “comprar”
- 2.- Colecciones tipo tableros de Pinterest



Caso de éxito

CASO DE ÉXITO: TELEPIZZA

20 Julio Selección española frente Chile

Reto: conseguir repetir TT
#vuvuzela

Recompensa: pizza gratis



 **Telepizza España** ✓
@telepizza_es

 **Seguir**

En Sudáfrica2010 #Vuvuzela fue Trending Topic. Ayúdanos a volver a hacerlo TT y gana #PizzaGratis para el partido de hoy!
#mantentusrituales

11:08 - 18 jun 2014

  1  1

 **Telepizza España** ✓
@telepizza_es

 **Seguir**

¡¡PIZZAS GRATIS!! Lanza tu tweet animando a La Roja seguido de #Vuvuzela y gana pizzas para el #ESP Vs. #CHI

11:25 - 18 jun 2014

  6  5

 **Telepizza España** ✓
@telepizza_es

 **Seguir**

Lanza tu tweet animando a La Roja seguido de... #Vuvuzela y gana ¡¡PIZZAS GRATIS!!

11:43 - 18 jun 2014

  4  4

Tweets per day: #vuvuzela
May 23rd — June 22nd



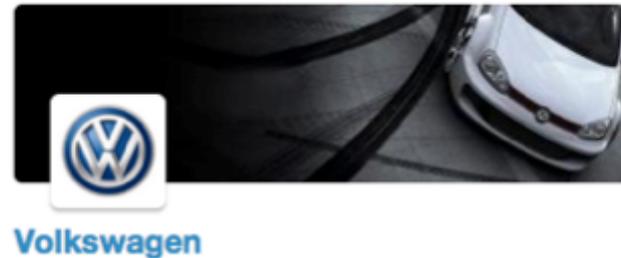
Caso de éxito

CASO DE ÉXITO: WOLKSWAGEN

Hashtag #Polowers

Con cada retweet avanza el coche
Que habían diseñado en una
landing especial para la campaña

El usuario que lo hiciera llegar a la
meta se llevaba un coche.



RETO	SOLUCIÓN	RESULTADOS
Aumentar el engagement en Twitter mediante una experiencia única	Utilizar los tweets promocionados para dar a conocer el concurso de ganar un carro con un tweet	150mil tweets en las primeras horas 50% de aumento de seguidores

#socialselling con



Google+

SITUACIÓN ACTUAL

A principios de 2015 Google+ registraba un total de **343 millones de usuarios** a nivel mundial.

El botón de **+1** suele ser pulsado una media de **5 billones** de veces al día.

En España un **59%** de la población activa en redes sociales tiene cuenta en esta red social.

Datos: OBS e IAB Spain

Google+

TIPS (EN CONTRA)

- Se ha eliminado el perfil de blogger en los resultados de Google
- (Mayo) se lanza Google fotos que sustituye a Picasa y la sincronización con Google+
- En Julio en Youtube ya no es necesario tener cuenta en Google+ para comentar vídeos
- En Agosto Google+ deja de estar en las aplicaciones mandatorias de todas las versiones de Android
- En Agosto los resultados de Twitter vuelven a aparecer en el buscador

TIPS (A FAVOR)

- Indexación de contenidos en el buscador (SEO)
- Target diferente a otras redes sociales
- Menor competencia con otras marcas
- Mejor relación con clientes potenciales
- Gran capacidad de segmentación (colecciones)
- Geolocalización
- Publicidad +Post Ads (Red Display)

Google+

TIPS (A FAVOR)

- Desde hace tiempo se ha eliminado el perfil de blogger en los resultados que arroja Google
- En Mayo se lanza Google fotos que sustituye a Picasa y sincronización con Google+
- En Julio en Youtube ya no es necesario tener cuenta en Google+ para comentar vídeos
- En Agosto Google+ deja de estar en las aplicaciones mandatorias de todas las versiones de Android
- En Agosto los resultados de Twitter vuelven a aparecer en el buscador

Google+

TIPS A OBSERVAR PARA SACAR PROVECHO A G+

1.- PERFIL



Completa todos los datos de tu perfil con información relevante para tus clientes: web, empresa, puesto, datos de contacto etc

2.- PÁGINA



Para que tu empresa tenga presencia debes tener tu página en G+ el espacio donde conectar clientes y desarrollar tu marca.

Google+



- CONECTA TU PÁGINA WEB (Perfil>>Información>>Enlaces)
- ...Y ACORTA TU URL 
- PÁGINAS DE NEGOCIO LOCAL: Horario, mapa, dirección, tfno.
- VERIFICACIÓN (correo postal o por tfno)
- AÑADE LA INSIGNIA A TU WEB (y demás comunicaciones)

Google+

Google   Esther   

[Web](#) [Noticias](#) [Maps](#) [Imágenes](#) [Vídeos](#) [Más ▾](#) [Herramientas de búsqueda](#)

Aproximadamente 12.800 resultados (0,60 segundos)

Asociación de Jóvenes Empresarios de Valencia

www.ajevalencia.org/

AJEV quiere ser el punto de referencia en la Provincia de Valencia en el que todo joven empresario pueda estar permanentemente informado, apoyado y/o ...

 Carrer de Campoamor, 91, 2ª planta, 46022 Valencia
963 51 56 21

Contacta con nosotros

Contacta con Nosotros ... Servicios ·
Estructura · Asóciate · Contacta ...

¿Qué es AJEV?

logo ajev ... de Jóvenes
Empresarios de Valencia es ...

Impulsa Joven

La oficina "Impulsa Joven" es un
servicio que la Concejalía de ...

[Más resultados de ajevalencia.org »](#)

Eventos

logo ajev. Formación · Eventos ·
Eventos Realizados · Inicio ...

Servicios

Servicios INTERNACIONALIZACIÓN
...

Club AJEV

Club AJEV. club ¿Conoces todos los
descuentos y condiciones ...

AJEV (@AJEValencia) | Twitter

<https://twitter.com/ajevalencia>

AJE Valencia agrupa a todos los jóvenes #empresarios valencianos que se sientan identificados con la #innovación y el #emprendimiento valenciano. Únete a ...



Asociación de Jóvenes Empresarios de Valencia ★

[Cómo llegar](#)

Organización no gubernamental

Dirección: Carrer de Campoamor, 91, 2ª planta, 46022 Valencia

Teléfono: 963 51 56 21

Reseñas

Sé el primero en escribir una reseña

[Escribir una reseña](#)

¿Eres el propietario del negocio?

[Sugerencias](#)

 My Business

 Página de Google+

 Cadena

 Personas

 Fotos

 Colecciones

 Comunidades

 Eventos

 Hangouts

 Todas las páginas

 Configuración

Google+

MY BUSINESS

 **Compartir**

Comparte tus novedades...

[Texto](#) [Fotos](#) [Enlace](#) [Videos](#) [Eventos](#) [Encuestas](#)

[Compartir publicación](#)

Las publicaciones que compartas aquí aparecerán en Google+ y en Google.com. Más información

 **Insights**

Estadísticas durante los últimos 30 días

11	2	0
10% 	0% 	0% 
Vistas	Acciones en las publicaciones	Seguidores nuevos

[Ver insights](#)

 **Google Analytics**

Andana Comunicación (Vista Todos los datos de sitios web) correspondiente a los últimos 30 días

513	405	826
53% 	61% 	40% 
Visitas nuevas	Visitantes únicos	Páginas vistas

[Ver la analítica](#)

Llega a las personas adecuadas

Pon un anuncio en Google para que la gente te vea cuando busque lo que ofreces.

[Empezar](#)

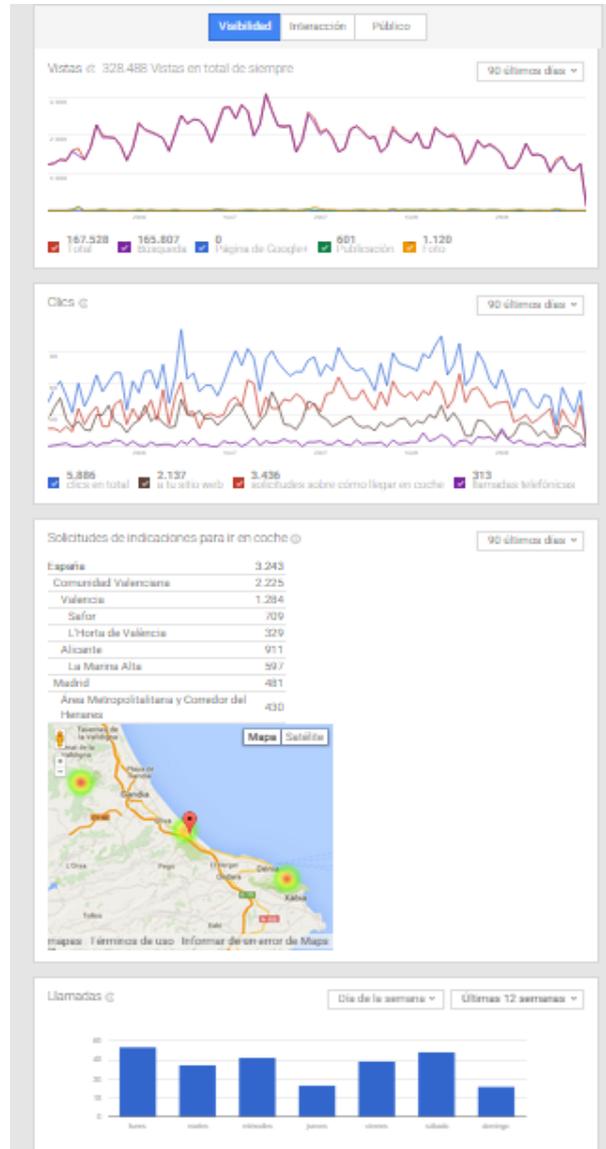


 **Inicia una conversación**

Inicia una videollamada con tus seguidores.

Google+

INSIGHTS



Google+

CIRCULOS

Personas ▾

Encontrar personas Te tienen en sus círculos **Tus círculos** Descubre

Relevancia ▾ Acciones ▾

Q Escribe un nombre

Empieza a crear círculos.
Ver quién te ha añadido

Arrastra las personas a tus círculos para seguirlas y para compartir con ellas.

+ Siguiendo 0 Clientes 0 VIP 0 Miembros del equipo 0

Utilízalo para buscar clientes y segmentar contenido

Google+

COLECCIONES

Colecciones ▾

Tus colecciones Destacado

COLECCIONES
AGRUPA TUS PUBLICACIONES POR TEMA

CREA
Crea colecciones para tus intereses: publica videos, fotos y mucho más.

HAZ QUE TE ENCUENTREN
Las personas pueden seguir todas tus colecciones públicas o solo las que les gusten.

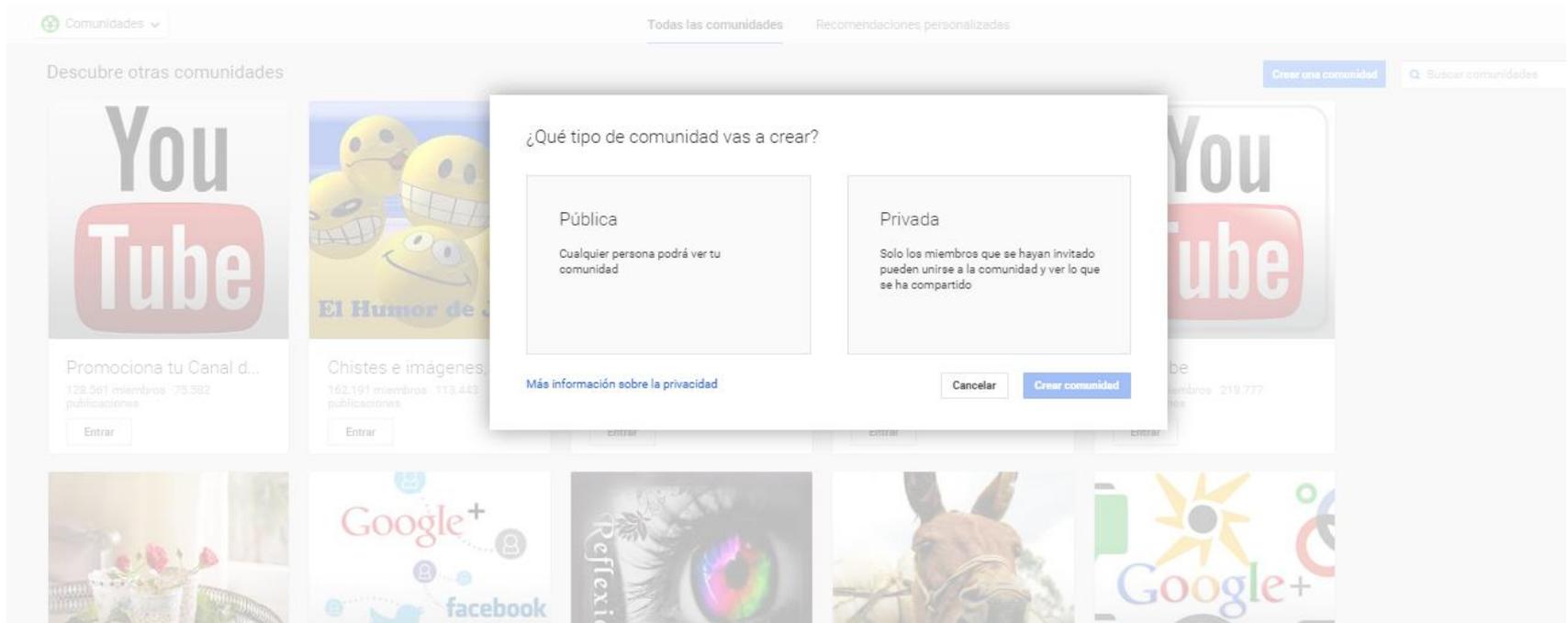
PERSONALIZA
Haz que tu colección destaque con nombres y fotos de portada personalizados.

[CREAR UNA COLECCIÓN](#)

Grado óptimo de segmentación del contenido

Google+

COMUNIDADES



Busca usuarios interesados en tu marca, promociónate, date a conocer como experto

Google+

Tus eventos Más eventos

EVENTOS

ANDANA comunicación

Cambiar tema

Título del evento Opciones del evento

lun., 14 sept. 2015 19:00 Añadir hora de finalización

hora de Europa central - Ceuta

Ubicación (opcional)

Detalles (opcional)

Para: + Invita por nombre, círculos o direcciones de correo electrónico

Invitar Cancelar

Es una manera eficaz de promocionar nuestras actividades y crear comunidad

Google+

Inicio Hangouts en directo Videollamadas

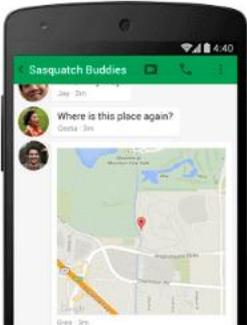
HANG OUTS



Una única aplicación para todas tus conversaciones

Mensajería, videollamadas y llamadas de voz desde cualquier dispositivo con Hangouts.

GET IT ON Google play Download on the App Store Disponible en Chrome Web Store Usar Hangouts en Gmail y Google+



Mensajes

- Mantén una conversación con una persona o participa en un chat de grupo con toda la pandilla
- Exprésate mejor con emoji, fotos, GIFs y mapas
- Sincroniza tus chats en todos los dispositivos y continúa con la conversación desde cualquier lugar

Puedes conectar directamente con tu cliente, resolver dudas, hacer un tutorial, colgarlo en tu canal de YouTube, etc

Google+

RESUMEN

HASHTAGS

MENCIONA

INTERACTUA

WEB

DESTACA

SEGMENTA

HERRAMIENTAS

ANALIZA

GRACIAS POR TU ATENCIÓN



Esther Valero @E_Valero

@andana_comunica

www.andanacomunicacion.es