



MASTER

CAKE

¿Por qué debo utilizar Redes Sociales para mi negocio?

Las redes sociales son una herramienta que nos ayuda a crear visibilidad sobre nuestro producto o servicio. Se estima que los usuarios pasan alrededor de dos horas y media al día en plataformas digitales. Esto nos abre una gran posibilidad de dar a conocer nuestro emprendimiento; sin embargo, necesitamos crear una buena estrategia de contenido para poder conectar con nuestra comunidad y generar ventas.

Antes de empezar a profundizar sobre la estrategia digital, te mencionamos algunos datos generales sobre las diferentes plataformas que puedes considerar para implementar tu estrategia:



Facebook:

Usuarios: 13,5 millones

Mejor para: conocimiento de marca y publicidad.



Instagram:

Usuarios: 6,5 millones

Mejor para: contenido visual y atractivo



TikTok:

Usuarios: 9 millones

Mejor para: contenido orgánico, tendencias y conectar con tu público.

Si llegaste hasta aquí, hoy te enseñaremos como crear tu estrategia de contenidos.

¿Estás listo? Nos emociona hacerlo juntos.

¿Cómo empiezo mi estrategia de contenido para redes sociales?

1. Investiga quién es tu audiencia

El primer paso es determinar quiénes son las personas a las que les estás dirigiendo tu contenido. Para poder hacerlo piensa en qué les gusta, la forma en la que les hablarás, cuáles son sus temas de interés y, sobre todo, qué beneficio obtendrán al seguirte en redes sociales.

2. Determina las redes sociales que usarás

No existe una red social específica que debas empezar a usar. Toma en cuenta cuáles son las necesidades de tu público y cuál puede ser la red social donde pasan más tiempo.

3. Crea contenido atractivo y único

Al momento de crear tu contenido busca que destaque, que sea llamativo para que los usuarios se interesen, le den clic al botón de Seguir y quieran interactuar con tu página. ¡Aprovecha las herramientas de cada plataforma! No realices solo publicaciones cuadradas, busca crear videos, reels, súmate a las tendencias, realiza sorteos y llama a la interacción en los comentarios.

4. Organiza tu calendario de publicaciones

Haz una planeación mensual o quincenal de tu contenido y determina los días y las horas en las que vas a realizar tus publicaciones. De esa manera lograrás organizar tu tiempo y planear con antelación los temas de los que hablarás y los formatos en los que implementarás tus ideas.

5. Analiza los resultados

Una vez que tu contenido esté al aire, mide el impacto que tuvo mediante: likes, compartidos, comentarios o seguidores. Esto te ayudará a determinar cuál es el contenido que llama más la atención de tu audiencia. Con base en tu análisis puedes hacer tu nueva planeación mensual.

¿Qué puedo hacer para crecer mi comunidad?

Es importante que te mantengas activo y en contacto con tus usuarios, pero también te fijas en qué genera interacción con el contenido que está relacionado con tu emprendimiento.

1. Utiliza hashtags en tus publicaciones

Para poder darle más visibilidad a tu contenido debes usar hashtags (#) correctos. Debes buscar aquellos que sean relevantes para tu comunidad y, sobre todo, que estén ligados a tu producto o servicio.

2. Sigue a usuarios relacionados con tu negocio

Busca cuentas que sean competidores o marcas relacionadas para que puedas encontrar inspiración para tus contenidos. Además, analiza su forma de comunicación y tómallo como ejemplo para que puedas mejorar tus interacciones y contenido.

3. ¡No compres seguidores!

El objetivo de las redes sociales es poder crear una comunidad a la que le puedas brindar contenido de valor y que después se puedan convertir en clientes. Tener pocos seguidores activos que compartan y recomienden tu producto es mejor que tener muchos seguidores fantasma.

4. Mantente alerta de las actualizaciones

Las redes sociales están cambiando constantemente e implementando nuevas herramientas. Busca siempre estar al día con las actualizaciones para que puedas aprovechar todas las oportunidades que te brindan las aplicaciones.