





f

La red social con más popularidad e impacto en Puerto Rico es Facebook. Para la mayoría de las pequeñas y medianas empresas, esta puede ser una herramienta sumamente efectiva. A continuación podrás ver algunos puntos importantes para tener éxito al mercadear tu negocio a través de Facebook.

Móvil

Más del 90% de los usuarios acceden al internet a través del celular. Es importante tener en consideración que tu posible cliente verá tu producto en una pantalla de aproximadamente 5 pulgadas.



Audiencia

Conoce a tus clientes, quiénes son, qué les gusta, qué hacen en las redes sociales. Una vez sepas esto, tus probabilidades de éxito aumentarán, y podrás crear contenido que le parezca relevante a tu público.



Localización

Uno de los muchos beneficios de Facebook es Geotargeting, te permite segmentar la publicidad de tu negocio de acuerdo a su localización.

Es decir, puedes llegar con tu marca a todo Puerto Rico, al pueblo dónde está localizado tu negocio o a un radio de millas determinado.

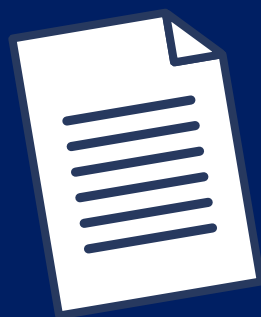


Contenido

Es importante desarrollar un contenido de relevancia para tu audiencia. Debes tener en consideración:

¿qué les gusta a tus clientes?
¿qué están haciendo negocios similares?
Si ya has tenido experiencia en las redes,
¿qué te resultó exitoso?

Con una investigación en Facebook podrás ver ejemplos de contenido y creativos que pueden ser una opción para tu empresa. Es importante tener un calendario de contenido, esto te ayudará a tener más éxito en tu mercadeo con comunicaciones variadas, organizadas y planificadas.



Creativo

Cuando ya conoces tus objetivos y audiencia es hora de escoger el creativo. El creativo es la imagen y/o vídeo que compartirás en tu página de Facebook.



Asegúrate de utilizar fotos de calidad (no borrosas, ni pequeñas), interesantes y, muy importante, que sean de tu negocio.

Si tu negocio es un restaurante, que los platos se vean: presentables, limpios, organizados y que llamen la atención. Utiliza luz natural, acércate a una ventana con buena iluminación y evita el uso del “flash”.

Si tu negocio es una joyería, intenta acomodar las prendas y piezas de manera llamativa para tu público.

Google puede ser tu mejor amigo a la hora de buscar tips de cómo sacar fotos.

Texto

Una vez eliges la imagen, el último paso es el texto.

Ten presente el tono que deseas para tu empresa, que sea claro y tenga importancia para el cliente. Por último, escribe con el cliente en la mente, utiliza su lenguaje y situaciones con las cuales se pueda identificar.

Si todavía necesitas ayuda diseñando un plan de mercadeo usando las redes sociales, coordina una orientación **gratis aquí**.



Para Más
INFORMACIÓN



(787) 625-0555



www.infopaginasmedia.com/sales

