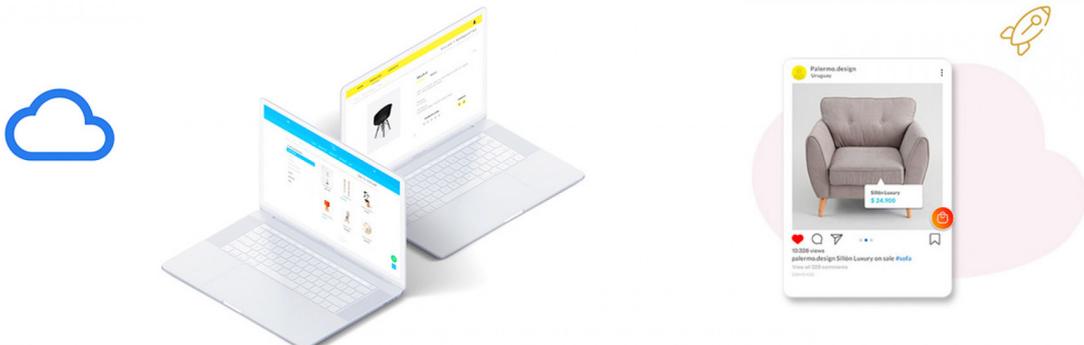


Promociona tu tienda través de las redes sociales

14/06/2022



Las redes sociales son unas de las grandes aliadas para llegar a nuevos clientes y conseguir mayor tráfico en tu web. ¿Las estás utilizando?

En este artículo hablaremos específicamente sobre las acciones de marketing que puedes tomar en cada una para potenciarte y hacer crecer tu negocio.

¡Comenzamos!

Las opciones que cada red social ofrece son ilimitadas, todo dependerá dónde se encuentra tu público potencial. La Nube brinda la posibilidad de vincular Instagram, Facebook y WhatsApp Business a tu tienda con el fin de canalizar tus ventas en tu sitio online y que todo el flujo de información quede administrado en un solo lugar.

Ahora te daremos algunas herramientas con las que puedes contar a la hora de decidir publicar en tus redes sociales.

Para ello:

- Optimiza tu perfil en todas las redes que utilices, si existe la posibilidad vincula la dirección de tu tienda en tu descripción.
- En el caso de Instagram, usa los Hashtag adecuados.
- Observa cómo se mueve tu competencia.
- Identifica el perfil de tu audiencia: edad, sexo, ubicación, gustos, intereses, estilo de vida, entre otras.
- Encuentra los influencers que necesitas para tu cuenta de Instagram
- Elige la mejor hora para publicar tus contenidos, para ello analiza el comportamiento de tus usuarios.
- Utiliza las Stories en todas las redes que tengan esa posibilidad.
- Aprovecha los contenidos de video para diversificar tus publicaciones.

Si tu presupuesto es acotado en este momento y no cuentas con las posibilidades de contratar un community manager para que gestione tus redes sociales y lleve a cabo tus campañas, ¡no te rindas! Con un poco de tiempo, ganas de aprender y capacitarte puedes administrarlás tú mismo.

Ten en cuenta:

1. Arma buenas estrategias de contenido.

Organiza qué es lo que vas a subir, cuándo y cómo. Para ello identifica cuál es el objetivo que quieres lograr, cómo vas a dirigirte a tu audiencia y apunta tu estrategia allí.

Si construyes un plan de contenido organizado para tus redes sociales te aseguramos que irás por

buen camino. Planificar tus anuncios y publicaciones te lleva a organizar y controlar mucho más tus contenidos y los efectos que generan, para que, sobre la marcha y a futuro vayas realizando los cambios pertinentes.

2. Crea contenido de calidad

Cuando hablamos de calidad nos referimos a que tus imágenes, videos y textos se vean profesionales y además sean de interés para tu público. Es por ello que prioriza la calidad antes que la cantidad.

Crea contenidos diversos pensados para que el cliente interactúe con el mismo de alguna forma. Si lo logras, rápidamente los notarás en tus leads.

3. Programa tus publicaciones y analiza su feedback

Casi todas las redes sociales cuentan con herramientas para analizar tus campañas y observar cómo se comporta tu audiencia en determinado momento.

La Nube tiene integrado Google Analytics, una herramienta muy eficaz para que analices de dónde viene tu tráfico y cómo están funcionando tus campañas en tus redes.

4. Redacta textos persuasivos

Las palabras también son muy importantes para complementar la imagen visual de tu marca. Escoge el lenguaje adecuado para dirigirte a tu audiencia y mantenlo siempre en equilibrio.

Crea títulos que llamen la atención y dirige el texto a las sensaciones o sentimientos que pienses que el cliente va a tener al leerlo. Ponte en su lugar y comienza a redactar.

Puedes contar una historia acerca de ti y de tu marca, la historia de un cliente, dar consejos útiles, plantear preguntas para que los usuarios respondan, presentar tu equipo de trabajo o la visión de tu marca.

RECORDATORIO

Recuerda que tienes tu tienda online preparada y lista para vender, enfócate en producir otro tipo de contenido que no implique la venta directa de tus productos sino todo lo contrario.

Capta el interés de tu **público** recurriendo a contenidos sensibles, creativos e interactivos y sobre todo, lee y responde cada comentario, cada consulta y duda que recibas de un usuario.

Esperamos que estos consejos te sean útiles para crear campañas y poner a punto tus redes sociales. Verás cómo el tráfico de tu tienda comienza a crecer cuando decides tomar buenas acciones.

¡Te deseamos buenas ventas!