

| Sorteo en redes, ¡Dinámicas que triunfan!

En este artículo hablaremos de cómo generar un buen sorteo en las redes para fortalecer tu marca. En este momento, las redes sociales son el canal perfecto para lograr mayor interacción con los usuarios, obtener más seguidores, conseguir conversiones y potenciar la audiencia.

01/06/2021



Una buena opción para fomentar el engagement es realizar sorteos en la red social que mayor presencia tengas, puedes ofrecer un descuento en tus productos, regalar algún producto nuevo que quieras promocionar o invitar a participar haciendo alguna pregunta a los usuarios sobre tus productos, y que con sus respuestas participen, por ejemplo, de una orden de compras en tu Store.

También puedes tener en cuenta las fechas especiales, como, por ejemplo Día de la Madre, Navidad, Día de los enamorados, comienzo de nueva temporada, entre otras para sortear regalos.

Cada acción que decidas tomar tendrá sus diferentes particularidades, lo bueno, es que puedes promocionar la opción que decidas a un costo bajo y lograr mayor visibilidad en muy poco tiempo.

Pero, ¿Cómo diagramamos un sorteo?

La clave para que los resultados se palpen dependerá del tiempo que le dediques al mismo, te dejamos algunos puntos para que plantees antes de comenzar.

- Define objetivos claros. Pregúntate qué quieres lograr con su lanzamiento y hacia quién irá dirigido.

Tus objetivos pueden ser: generar mayores ventas en un corto plazo, aumentar tu audiencia en tu Store, subir la base de datos, anunciar una novedad (lanzamiento de un producto, por ejemplo).

- Elige en que red social lo realizarás.

Puedes escoger la red que mayor tráfico lleva en este momento a tu Store, y replicar el sorteo también allí para darle más empuje, y además presencia a tu Store. También, puedes anunciarlo en tu blog, o realizar una campaña de email marketing para comunicarlo incluso por este medio.

- ¿Cuál será el concepto de tu sorteo?

Una vez que has diagramado el objetivo y la plataforma donde lo publicarás, piensa en la temática más adecuada para poder establecer el tipo de concurso que vas a hacer y qué vas a ofrecer a cambio de la participación de tu audiencia.

Crea un buen diseño gráfico que siga la línea estética de tu marca para comunicarlo y que ayude a complementar el mensaje del texto.

- Se claro en la forma de expresarte

Redacta de forma concreta y sencilla el o los premios que otorgarás, cómo participar, cuándo comienza y termina, y cómo publicarás el ganador. Es fundamental que sigas al pie de la letra tu comunicado, en cuanto a fechas y modalidades, para darle la seriedad que tu marca se merece. En los sorteos en redes puedes pedir como condición para participar, el like en la publicación, que sigan tu perfil, que agreguen comentarios o que lo compartan en sus historias.

Resultado

Te aconsejamos que hagas un seguimiento durante el tiempo que el sorteo este vigente y luego, al finalizar, midas los resultados con el fin de observar el comportamiento de la audiencia que elegiste y hacer modificaciones o refuerzos para la próxima promoción en caso de ser necesario.

Esperamos que estos consejos te hayan sido útiles, recomendamos los sorteos como estrategia para hacer crecer las ventas, ten en cuenta plantear objetivos, ver cuáles son tus recursos de inversión y seguir los resultados.

¡Buena suerte!