la nube

Cómo realizar buenas estrategias de redes sociales para tu marca

26/08/2022

Como ya sabemos, sea cual sea el negocio que lleves a cabo necesitas estar consolidado en tus redes sociales y planear estrategias de marketing para generar presencia y cumplir con tus objetivos de marca.

Si tu proyecto se trata de un eCommerce será realmente importante que tus redes sociales se mantengan activas, porque a través de ellas lograrás mayor visibilidad para atraer nuevos clientes y efectivizar más ventas.

Te daremos algunos consejos que puedes tener en cuenta a la hora de pensar una campaña de marketing en tus redes sociales para facilitar el crecimiento de tu marca, lograr visibilidad, interacción entre los usuarios y una buena comunicación.

Todo esto puedes lograrlo a través de tus redes. ¡Veamos cómo!

Principales acciones

- **Perfil optimizado y actualizado**

Será indispensable que en todas las redes que lleves tengas la información que el usuario necesita. Lo primero que hace un usuario al ingresar a una red es chequear la foto de perfil y la información de la biografía.

Deberás tener:

- Tu logo como foto de perfil, o la imagen representativa de tu marca
- El nombre de tu negocio
- La descripción de tu marca. En breves palabras: qué haces, en qué sector te mueves, qué ofreces, cuál es tu visión. Selecciona lo que consideres de mayor valor.
- El enlace de la Biografía donde debes colocar el enlace a tu store. Esto es imprescindible.

- **Movimiento**

Tener movimiento en tus redes sociales será clave para comenzar tus estrategias de marketing.

Pero cuidado, subir contenido por subir, será más perjudicial que no subir nada.

Por ello tienes que mantener el feedback y la atención con los usuarios, pero con contenidos de calidad que logren generar interés e interacción. De esta forma lograrás un excelente engagement.

Planificación de estrategias

Como ya dijimos las redes sociales cumplen un rol muy importante dentro de una empresa, emprendimiento y cualquier proyecto que quieras difundir y visibilizar.

Otra gran acción será programar tus contenidos y planificarlos con anticipación.

De esta forma tus publicaciones se visualizarán de forma orgánica y tendrás tiempo de rever y modificar lo que quieras.

Por algo cada red social permite planificar el contenido, ¡hasta en historias! ¿Por qué no aprovecharlo?

- Tiempo

Así como la planificación, también las buenas ideas llevan tiempo.

Dedícate a crear contenido de calidad, piensa qué es lo qué quieres mostrar y cuál es la mejor forma de hacerlo y cuándo te conviene publicarlo.

- Estudio de audiencia

Realiza y actualiza el perfil de tu audiencia siempre que puedas. Estudia también tus competidores y visualiza la forma en que se están moviendo y qué resultados obtienen.

Por último, saca conclusiones para que tus estrategias de marketing sean competitivas dentro de tu nicho.

- Foco en mostrar lo mejor

Pon el foco en mostrar los beneficios de tus productos, cómo utilizarlos, qué gana el cliente al comprarlo, cuáles son sus funcionalidades.

La imagen y el video son grandes aliados para mostrar de la mejor manera las características de tu marca.

Recuerda que debes entrar a los usuarios por los ojos, ¡Amor a primera vista!

- Redes sociales como canales de ventas

No dejes de lado la posibilidad de expandir tus canales de ventas por medio de tus redes sociales.

Puedes vincular tu store a Facebook Ads e Instagram Shop y expandir tus ventas, al mismo tiempo de controlar todos los movimientos desde tu tienda teniendo toda la información centralizada y sin perder tiempo.

Ingresa al siguiente enlace y enterate como hacerlo > Ver Tutorial

En la Nube también puedes integrar Mercado libre

- Evaluación de acciones

Todas las acciones que lleves a cabo mídelas para ver qué resultados arrojaran y así podrás continuar por ese camino o realizar los cambios pertinentes en el momento justo.

Como consejo te sugerimos que midas el engagement con tus clientes.

Una buena acción es responder a consultas y comentarios rápidamente para mantener una comunicación fluida y continua.

Detrás de una marca hay personas trabajando para ella, demuestra que tú y tu equipo están presentes para resolver cualquier inquietud o duda que tengan.

Si los usuarios de tus redes sociales se sienten acompañados, seguramente el tráfico en tu eCommerce se elevará y por lo tanto aumentarán tus ventas.

¿Ya tienes activas tus redes sociales?

Si luego de leer el artículo quieres revisar que tal las estás llevando este es un buen momento para enfocarte en ello. ¡Te deseamos excelentes ventas!