

## ¿Cómo administrar las redes sociales de tu store?

26/04/2021



Las redes sociales serán un factor clave a la hora de dar visibilidad y mayor alcance a tu Store. Tener vinculadas las redes a tu Store te ayudará a explicar con mayor claridad de qué se trata tu marca, conseguir más clientes, llevar tráfico a tu tienda, tener mayor participación en el mundo digital y darle un perfil más humano a tu marca.

Por todo ello te detallaremos algunos tips para que los utilices a la hora de crear y planificar tus publicaciones en las redes:

### **Estudia tu marca**

Antes de empezar analiza qué es lo que quieres transmitir, que perfil darás a conocer y cuáles son tus valores. Además de este registro, anota todas las características positivas de tu marca y de tus productos.

### **Estudia tu público objetivo.**

Haz un análisis de tu público, pregúntate a quién está dirigida tu marca, cual es el perfil modelo de usuario.

Investiga cómo se mueve tu competencia para poder resaltar tus fortalezas a la hora de comunicar, y además a la hora de sumar ideas, ya que, podrás visualizar cómo se comportan los usuarios, qué es lo que más funciona, estudiar las novedades, para luego planificar tu propia estrategia.

### **Completa clara y correctamente tu perfil.**

Tu perfil será tu cara visible, la primera información que los usuarios buscarán para conocer tu marca. Asegúrate completar:

- La foto de perfil: el logo de tu marca.
- El nombre de tu Store: si el nombre está en uso, agrega puntos o guiones bajos pero asegúrate que sea lo más parecido a tu marca, para que los usuarios te encuentren fácilmente.

- Completa en descripción la información: quién eres, qué estás ofreciendo y cuál es el rubro por donde te mueves.
- ¡Importante! Enlaza tu Store en la opción de insertar un enlace.

### **Estrategias para tus publicaciones.**

Diagramar una serie de publicaciones y darle dinamismo al orden y al contenido que publiques es otro punto clave para estar activo en las redes sociales, pero además con la diagramación puedes lograr que tus contenidos sean de calidad, dedícales tiempo, piensa qué quieres mostrar y cómo es la forma más efectiva de hacerlo.

Haz que las publicaciones generen interacción con los usuarios para aumentar el engagement, puedes escribir un texto con alguna novedad, hallazgo, hacer preguntas, realizar sorteos, entre otras.

Las planificaciones se realizan viendo qué contenido: imagen/video/infografía, acompañado de un texto realizarás cada día. Ten todo listo y prográmalas, de esta forma habrás chequeado que no falte nada, verás cómo juegan unas con otras y lo podrás hacer todo de una sola vez.

### **Diseño, imagen, video y texto**

- Integra la paleta de colores que utilizas en tu store para las publicaciones, de esta forma los perfiles quedarán integrados y los usuarios asociaran las redes, con tu Store y con tu marca.
- Escoge la o las tipografías que más se adecuen a tu perfil y utilízalas siempre.
- Toma o escoge imágenes atractivas. Presenta tus productos con imágenes de calidad. Además suma otras imágenes que tengan que ver con tu marca pero muestren otro aspecto de la misma, por ejemplo, alguien utilizando el producto, una imagen con los componentes del mismo, cómo es su fabricación, entre miles.
- Si utilizas videos intenta que se vean en buena calidad y que sean claros en su mensaje. En Instagram tienen muy buena llegada los reels.
- Ten en cuenta la forma en la cual vas a redactar e intenta que tus publicaciones sigan una misma línea. El estilo que elijas tendrá que ver a qué público te diriges: formal, informal, fresco, serio, etc.

### **Buena comunicación con los usuarios**

Una clara y activa comunicación con los usuarios en las redes también será clave para hacer funcionar tu Store. Contesta todos los mensajes, tanto públicos como privados, lo más rápido y eficaz que puedas.

Esta acción te dará mayor tráfico, además de generar confianza y empatía con las personas que interaccionan contigo.

### **Observa los resultados**

Analizar qué fue lo que generó más interacción: consultas, likes y contenido compartido te hará visualizar el comportamiento de tus usuarios para diagramar tus próximas publicaciones. Además cada red social cuenta con herramientas propias que te permiten acceder a los horarios picos, las llegadas y el rendimiento de cada acción que tomes.

### **Publicidad en redes**

Las publicidades en redes también son efectivas. Si bien no sugerimos publicitar todos los contenidos, resulta una buena y efectiva herramienta a la hora de impulsar tu marca y darte a conocer, así como también, utilizarla para nuevos lanzamientos, o cuando veas que no sumas seguidores o interacciones.

Escoge cuál será el contenido que publicitarás y cómo. Cada red social te permite elegir cuánto dinero invertirás y cuál será su alcance, además de poder escoger a que sector estará dirigida.

### **Vincula las redes a tu Store**

Puedes vincular tu Marketplace, si es que lo tienes, a tu Store para concentrar y organizar el recorrido de tu venta, y la información de tus clientes. Unificar te hará ver con mayor claridad los movimientos de tu marca.